

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ

Кафедра бізнес - адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності

Кваліфікаційна робота магістра

на тему: «Ціноутворення експортної продукції в умовах обмеженої логістики»

Виконала: студентка 2 курсу, групи 8.0732-ба _____
спеціальності 073 Менеджмент _____
освітньої програми Менеджмент зовнішньоекономічної
діяльності _____

Краснопьорова А. В.

Керівник: викладач кафедри бізнес-адміністрування і
менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
доктор філософії PhD _____

Акімов А. В.

Рецензент: проф. кафедри бізнес-адміністрування і
менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, доктор
економічних наук, професор _____

Маркова С.В.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет менеджменту

Кафедра бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності

Освітньо-кваліфікаційний рівень магістр

Спеціальність 073 Менеджмент

Освітня програма Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри _____

Д.Т. Бікулов

« _____ » _____ 2023 року

З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ МАГІСТРА

Краснопьорова Анна Віталіївна

1. Тема роботи «Ціноутворення експортної продукції в умовах обмеженої логістики»

керівник роботи: Акімов А.В., викладач кафедри бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, доктор філософії PhD

затверджені наказом ЗНУ від 15.06.2023 року № _____ 887-с

2. Строк подання студентом роботи _____ 23.11.2023 р.

3. Вихідні дані до роботи навчальні посібники, монографії, періодичні та аналітичні вітчизняні та зарубіжні матеріали, фінансова звітність підприємства, інтернет ресурси

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)

1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТОМ

2. ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ЕКСПОРТІ

3. ВПРОВАДЖЕННЯ НОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УПРАВЛІННІ ЕКСПОРТОМ

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень) _____

8 таблиць

7 рисунків

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	Акімов А.В.		
2	Акімов А.В.		
3	Акімов А.В.		

7. Дата видачі завдання _____ 10.06.2023 р. _____

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Затвердження теми кваліфікаційної роботи у наукового керівника.	10.06.2023	
2.	Затвердження змісту роботи.	11.06.2023	
3.	Огляд літератури за темою кваліфікаційної роботи.	12.06.23-16.06.23	
4.	Розробка чернетки I розділу кваліфікаційної роботи.	17.06.23-23.06.23	
5.	Написання I розділу кваліфікаційної роботи.	24.06.23-27.06.23	
6.	Збір розрахунково-аналітичного матеріалу за темою.	28.06.23-25.07.23	
7.	Розробка чернетки II розділу	26.07.23-29.08.23	
8.	Написання II розділу кваліфікаційної роботи.	30.08.23-06.09.23	
9.	Розробка чернетки III розділу кваліфікаційної роботи.	07.09.23-14.09.23	
10.	Написання III розділу кваліфікаційної роботи.	15.09.23-29.10.23	
11.	Оформлення кваліфікаційної роботи згідно вимог.	30.10.23-02.11.23	
12.	Попередній захист кваліфікаційної роботи.	09.11.2023	
13.	Проходження нормоконтролю.	09.11.23-22.11.23	
14.	Подання кваліфікаційної роботи на кафедру.	23.11.2023	
15.	Захист кваліфікаційної роботи.	грудень 2023	

Студент

_____ (підпис)

А. В. Краснопорова

(ініціали та прізвище)

Керівник роботи

_____ (підпис)

А. В. Акімов

(ініціали та прізвище)

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер

_____ (підпис)

Т. М. Магомедова

(ініціали та прізвище)

РЕФЕРАТ

Актуальність теми «Ціноутворення експортної продукції в умовах обмеженої логістики» є надзвичайно важливим в умовах глобальної конкуренції на ринку товарів та послуг з урахуванням фактичного просування експортної продукції України на зовнішніх ринках з рахунок підтримки її просування через послуги міжнародних організацій та агенцій та з іншого боку – пригнічення активності України за рахунок низки торговельних обмежень, які ініціюються організаціями, які об'єднують конкурентів українських підприємств на відповідних галузевих ринках.

Об'єктом дослідження виступає підприємство металургійної промисловості, що здійснює експорт металопродукції на ринки ЄС.

Предметом дослідження є маркетингові заходи підприємства, що діє на зарубіжному ринку та тактика виживання в умовах ринку та низки торговельних обмежень, які забезпечують конкуренти з інших країн. Ціноутворення експортної продукції зазвичай визначається комплексом факторів, які включають в себе різноманітні економічні, політичні, соціокультурні та інші аспекти. Ось деякі з ключових чинників, що впливають на ціноутворення експортної продукції.

Витрати на виробництво - вартість виробництва включає в себе витрати на працю, сировину, енергію, технології та інші ресурси. Виробничі витрати є основним фактором визначення експортної ціни. Валютний курс - зміни валютного курсу можуть впливати на ціни експортних товарів. Наприклад, знецінення валюти може зробити експортні товари більш доступними для іноземних покупців. В роботі пропонується механізм, який враховуватиме всі фактори конкуренції та забезпечить підприємству пошук правильного рішення при розробці стратегії виживання на зовнішніх ринках товарів та послуг.

ЦІНОУТВОРЕННЯ, ЦІНА, УПРАВЛІННЯ, ЛОГІСТИКА, ПРИБУТОК

ABSTRACT

The relevance of the topic "Pricing of export products in conditions of limited logistics" is extremely important in the conditions of global competition in the market of goods and services, taking into account the actual promotion of export products of Ukraine in foreign markets due to the support of its promotion through the services of international organizations and agencies, and on the other hand - oppression activity of Ukraine due to a number of trade restrictions initiated by organizations that unite competitors of Ukrainian enterprises in the relevant industry markets.

The object of the study is an enterprise of the metallurgical industry that exports metal products to EU markets.

The subject of the study is the marketing activities of the enterprise operating in the foreign market and the tactics of survival in the market conditions and a number of trade restrictions provided by competitors from other countries.

The pricing of export products is usually determined by a set of factors that include various economic, political, socio-cultural and other aspects. Here are some of the key factors influencing the pricing of export products:

Production costs - the cost of production includes the costs of labor, raw materials, energy, technology and other resources. Production costs are the main factor in determining the export price.

Exchange rate - changes in the exchange rate can affect the prices of export goods. For example, currency depreciation can make export goods more affordable to foreign buyers.

The work proposes a mechanism that will take into account all factors of competition and ensure that the company finds the right solution when developing a strategy for survival in foreign markets of goods and services.

PRICE, PRICE MAKING, COSTS, LOSSES, MANAGEMENT, LOGISTIC, PROFIT

ЗМІСТ

ВСТУП.....	8
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ РОЗГЛЯД ПРОБЛЕМИ...	10
1.1. Понятійно-категоріальний апарат сфери дослідження.....	10
1.2. Аналіз теорії та практики сфери дослідження.....	17
1.3. Практика та методи удосконалень.....	21
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ПОТОЧНОГО СТАНУ СПРАВ ОБЛАСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ.....	25
2.1. Організаційно-економічна характеристика об'єкта дослідження.....	25
2.2. Аналіз зовнішнього середовища діяльності об'єкта.....	31
2.3. Виявлення проблем в діяльності об'єкта.....	44
РОЗДІЛ 3 УДОСКОНААЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ОБ'ЄКТА В СФЕРІ ДОСЛІДЖЕННЯ.....	50
3.1. Напрями та технологія удосконалення діяльності фірми.....	50
3.2. Концептуальні основи адаптації в кризовому середовищі.....	58
ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ.....	60
ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ.....	63

ВСТУП

Актуальність теми ціноутворення експортної продукції є надзвичайно важливим в умовах глобальної конкуренції на ринку товарів та послуг з урахуванням фактичного просування експортної продукції України на зовнішніх ринках з рахунок підтримки її просування через послуги міжнародних організацій та агенцій та з іншого боку – пригнічення активності України за рахунок низки торговельних обмежень, які ініціюються організаціями, які об'єднують конкурентів українських підприємств на відповідних галузевих ринках.

Об'єктом дослідження виступає підприємство металургійної промисловості, що здійснює експорт металопродукції на ринки ЄС.

Предметом дослідження є маркетингові заходи підприємства, що діє на зарубіжному ринку та тактика виживання в умовах ринку та низки торговельних обмежень, які забезпечують конкуренти з інших країн.

Ціноутворення експортної продукції зазвичай визначається комплексом факторів, які включають в себе різноманітні економічні, політичні, соціокультурні та інші аспекти. Ось деякі з ключових чинників, що впливають на ціноутворення експортної продукції:

Витрати на виробництво - вартість виробництва включає в себе витрати на працю, сировину, енергію, технології та інші ресурси. Виробничі витрати є основним фактором визначення експортної ціни.

Валютний курс - зміни валютного курсу можуть впливати на ціни експортних товарів. Наприклад, знецінення валюти може зробити експортні товари більш доступними для іноземних покупців.

Тарифи та мита - рівень тарифів і мит може впливати на кінцеву ціну товару для іноземних споживачів. Зменшення тарифів може зробити товар конкурентоспроможнішим на світовому ринку.

Податки та регуляторні вимоги - податки та інші регуляторні обов'язки можуть впливати на вартість виробництва і, отже, на експортні ціни.

Конкуренція на світовому ринку - рівень конкуренції з іншими країнами також грає важливу роль. Якщо інші країни пропонують схожі товари за більш низькими цінами, це може вимагати адаптації цін для збереження конкурентоспроможності.

Бренд та якість - відомість бренду та якість продукції можуть впливати на можливість встановлення вищих цін на експорт.

Економічний стан країни-експортера - загальний економічний клімат та стабільність в країні-експортері можуть впливати на ціни через витрати на виробництво, інвестиційний клімат та інші фактори.

Транспортні та логістичні витрати - вартість транспорту та логістики може впливати на загальну вартість продукції та, отже, на її ціну для міжнародних покупців.

Ці фактори можуть взаємодіяти і змінюватися в залежності від конкретного продукту, ринку та географічного розташування.

В роботі пропонується механізм, який враховуватиме всі фактори конкуренції та забезпечить підприємству пошук правильного рішення при розробці стратегії виживання на зовнішніх ринках товарів та послуг.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКСПОРТУ ІМПОРТУ

1.1. Теорія та понятійний апарат експортної діяльності

Попередні дані показують, що у 2022 році країни-члени ЄС експортували послуг на 1 300 мільярдів євро до країн за межами ЄС, що на 22% більше, ніж у 2021 році (1 067 мільярдів євро).

Імпорт ЄС також значно зріс у 2022 році, досягнувши 1126 мільярдів євро, що на 19% більше, ніж у 2021 році (945 мільярдів євро).

У результаті активне сальдо торгівлі послугами ЄС досягло 175 мільярдів євро в 2022 році, що є найвищим значенням за останні десять років, і швидко відскочило від профіциту в 9 мільярдів євро, зафіксованого в 2020 році.

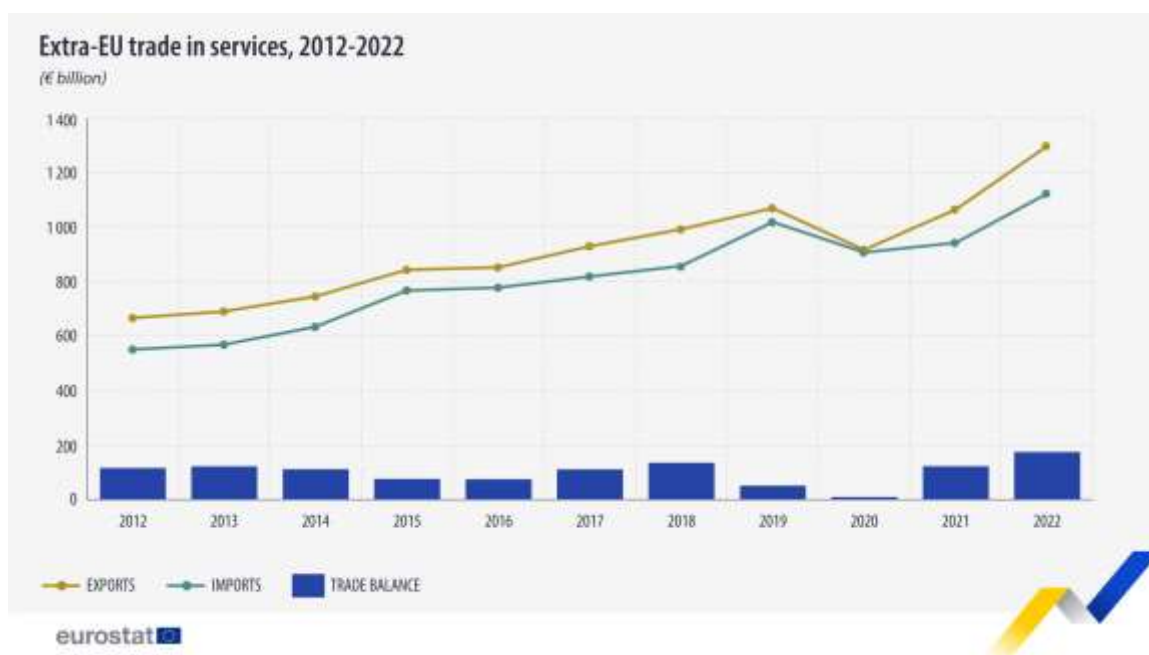


Рис.1.1 – Статистика експорту-імпорту за останній період

Вплив кризи COVID-19 у 2020 році призвело до значного падіння вартості експорту ЄС (919 мільярдів євро, -14% порівняно з 2019 роком) та імпорту (910 мільярдів євро, -11%), однак обидва відновилися до рекордного рівня в 2022 році.

Моделі глобалізації в торгівлі та інвестиціях ЄС – це онлайн-публікація Євростату, яка представляє короткий виклад останніх статистичних даних Європейського Союзу (ЄС) щодо економічних аспектів глобалізації, зосереджуючись на моделях торгівлі та інвестицій ЄС.

У контексті глобалізації підвищення рівня торгівлі та співпраці може стати стимулом для підтримки подальшого економічного розвитку.

Економісти погоджуються з тим, що «відкриті» економіки розвиваються швидше, ніж «закриті»: міжнародна торгівля має потенціал для сприяння економічному зростанню через збільшення зовнішнього попиту на товари та послуги, водночас надаючи споживачам більший вибір (і часто нижчі ціни), сприяючи підвищенню ефективності та продуктивності, а також підтримуючи інновації. Підприємства та домогосподарства з більшою ймовірністю споживатимуть товари та послуги від міжнародного партнера, якщо такі транзакції вільні від тарифів та інших торговельних бар'єрів, що дозволяє товарам і послугам перетинати кордони безперешкодно та ефективно.

На практичному рівні це означає, що політика міжнародної торгівлі Європейського Союзу (ЄС) була розроблена навколо сприяння взаємному відкриттю ринків і лібералізації торгівлі, створюючи нові можливості для підвищення рівня торгівлі (як товарами, так і послугами), інвестицій, інновацій і зростання продуктивності.

Намагаючись залишатися конкурентоспроможними, сучасні ділові відносини виходять далеко за межі міжнародної торгівлі товарами та послугами. Дійсно, зростає залежність від різних форм промислової організації, включаючи: іноземні філії, закордонні інвестиції, злиття, спільні підприємства, субпідряди, офшори або ліцензійні угоди. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) є однією з таких економічних стратегій і є предметом цієї статті.

World stocks of foreign direct investment, 2021
(% of total)

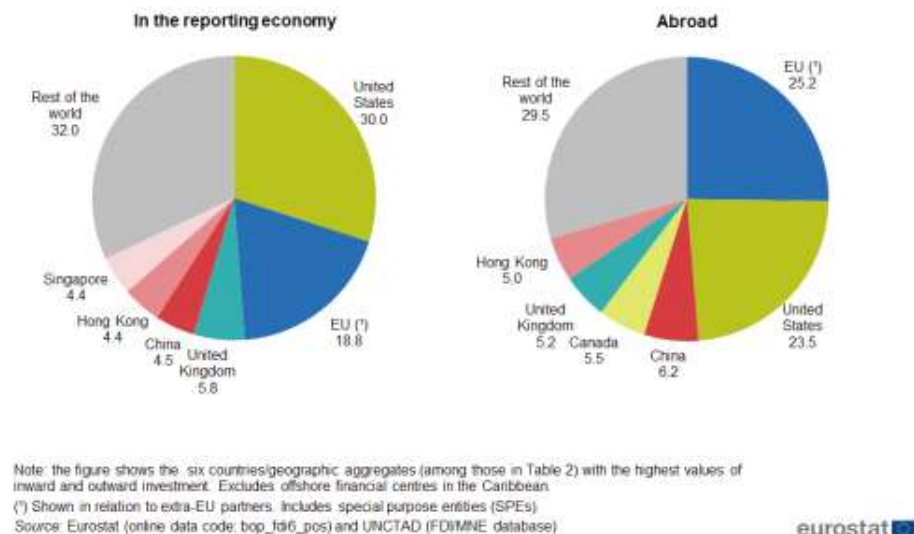


Рис.1.2. – Статистика інвестицій

Деякі економісти стверджують, що, порівняно з міжнародною торгівлею, ПІ створюють глибші зв'язки між економіками, тим самим стимулюючи передачу технологій і сприяючи обміну ноу-хау, що, у свою чергу, підвищує продуктивність і робить економіку більш конкурентоспроможною. Уряди часто використовують економічні аргументи як причину для залучення ПІ, виходячи з того, що вони можуть сприяти економічному зростанню та створювати робочі місця.

З іншого боку, інші економісти наводять низку контраргументів, підкреслюючи роль, яку відіграють деякі багатонаціональні підприємства у «вилучення» ресурсів або експлуатації нижчих трудових та екологічних стандартів у приймаючих економіках. Крім того, існує також значна кількість літератури про корпоративну відповідальність, етику та методи оптимізації або уникнення податків, які можуть бути використані багатонаціональними підприємствами. Таким чином, залишається значна дискусія щодо мотивів і ефекту перерозподілу ПІ.

Дані для світу та країн, що не входять до ЄС, конвертовано з доларів США в євро. Середньорічні обмінні курси використовувалися для потоків ПІІ та курси на кінець року для запасів (позицій) ПІІ.

Моделі глобалізації в торгівлі та інвестиціях ЄС – це онлайн-публікація Євростату, яка представляє короткий виклад останніх статистичних даних Європейського Союзу (ЄС) щодо економічних аспектів глобалізації, зосереджуючись на моделях торгівлі та інвестицій ЄС.

Намагаючись залишатися конкурентоспроможними, сучасні ділові відносини виходять далеко за межі міжнародної торгівлі товарами та послугами. Дійсно, зростає залежність від різних форм промислової організації, включаючи: іноземні філії, закордонні інвестиції, злиття, спільні підприємства, субпідряди, офшори або ліцензійні угоди. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) є однією з таких економічних стратегій і є предметом цієї статті.

Деякі економісти стверджують, що, порівняно з міжнародною торгівлею, ПІІ створюють глибші зв'язки між економіками, тим самим стимулюючи передачу технологій і сприяючи обміну ноу-хау, що, у свою чергу, стимулює продуктивність і робить економіку більш конкурентоспроможною. Уряди часто використовують економічні аргументи як причину для залучення ПІІ, виходячи з того, що вони можуть сприяти економічному зростанню та створювати робочі місця.

З іншого боку, інші економісти наводять низку контраргументів, підкреслюючи роль, яку відіграють деякі багатонаціональні підприємства у «вилучення» ресурсів або експлуатації нижчих трудових та екологічних стандартів у приймаючих економіках. Крім того, існує також значна кількість літератури, присвяченої корпоративній відповідальності, етиці та методам оптимізації або уникнення податків, які можуть бути використані багатонаціональними підприємствами. Таким чином, залишається значна дискусія щодо мотивів і ефекту перерозподілу ПІІ.

1.2. Показники інвестицій за останній період

Дані для світу та країн, що не входять до ЄС, конвертовано з доларів США в євро. Середньорічні обмінні курси використовувалися для потоків ПІІ та курси на кінець року для запасів (позицій) ПІІ.

Запаси прямих іноземних інвестицій У 2021 році на Європу припадало 42% зовнішніх інвестицій у світі

Міжнародна інвестиційна позиція країни деталізує її запас фінансових активів і пасивів; для цілей цієї публікації ці запаси вимірюються наприкінці кожного року (хоча більш детальна статистика збирається наприкінці кожного кварталу). Запаси ПІІ відображають накопичену вартість на кінець звітного періоду, відображаючи вартість запасів на початок року, скориговану на будь-які операції (потoki), які відбуваються протягом року, і будь-які зміни у вартості позицій, крім транзакції (наприклад, переоцінки через обмінні курси або інші зміни цін).

У 2021 році світовий обсяг прямих іноземних інвестицій оцінювався в 38,5 трильйона євро (38 500 мільярдів євро) на основі середнього показника вхідних і зовнішніх позицій. Європа була найбільшим джерелом і місцем призначення запасів ПІІ у світі. За даними Організації Об'єднаних Націй, більше однієї третини (36,2 %) світових зовнішніх інвестицій було розташовано в Європі (14,5 трильйонів євро), тоді як на неї припадало більше двох п'ятих (42,2 %) світових зовнішніх інвестицій (деякі 15,6 трлн євро).

Між 2011 і 2021 роками Північна Америка ставала дедалі привабливішим місцем для іноземних інвестицій

Між 2011 і 2019 роками спостерігалось відносно значне зниження частки глобальних запасів ПІІ, які були розташовані в Європі, їх частка в загальному світовому обсязі впала на 6,2 відсоткових пункти (п.п.). Однак у 2020 році відбулися значні зміни, частково відображаючи вплив кризи COVID-19, оскільки інвестиційні запаси в Європі швидко зростали – частка Європи зросла на 2,8 в.п. між 2019 та 2020 роками. Однак довгостроковий розвиток повернувся у 2021 році,

оскільки частка Європи впала до 36,2%, трохи нижче частки 2019 року та на 6,4 пункту нижче частки 2011 року. Падіння між 2011 і 2021 роками частки глобальних запасів ПШ, розташованих у Європі, стало найбільшим падінням, зафіксованим на будь-якому з континентів за цей період.

Частка запасів ПШ, розташованих у Латинській Америці та Карибському басейні, також скоротилася (на 3,0 п.п. між 2011 та 2021 роками), а також падіння було зафіксовано в Океанії, Африці та Азії, хоча розмір їх падіння був меншим. Натомість частка глобальних прямих інвестицій у Північній Америці зросла на 12,0 п.п.

Запаси ПШ в Європі були більшими, ніж вартість запасів ПШ в решті країн світу в Європі; як така, Європа була чистим інвестором. Азія була єдиним іншим континентом, який повідомив, що є чистим інвестором. Друга частина рисунка 1 показує, що між 2011 і 2021 роками спостерігалися відносно значні коливання частки Європи у світових зовнішніх ПШ. Ця частка почалася з 50,7 % у 2011 році після глобальної фінансової та економічної кризи, іншими словами, що складає більше половини світового загального обсягу. Ця частка падала протягом шести років поспіль до 43,0 % до 2017 року, а потім залишалася між 42,6 % і 45,1 % до 2020 року. Частка ЄС у світових обсягах ПШ впала в 2021 році до 42,2 %, що є найнижчим рівнем за минулий період. розгляд.

У 2021 році Північна Америка займала друге місце (28,9 %) у світових обсягах зовнішніх ПШ, за нею йшла Азія (24,9 %). У період з 2011 по 2021 рік частка Європи значно скоротилася (на 8,5 в.п.), тоді як в Океанії, а також у Латинській Америці та Карибському басейні спостерігалось менше зменшення; У 2021 році частка Африки була такою ж, як і в 2011 році. Навпаки, відбулося відносно значне збільшення частки зовнішніх ПШ з Азії (зростання на 6,4 в. п.) та Північної Америки (зростання на 3,1 в. п.).

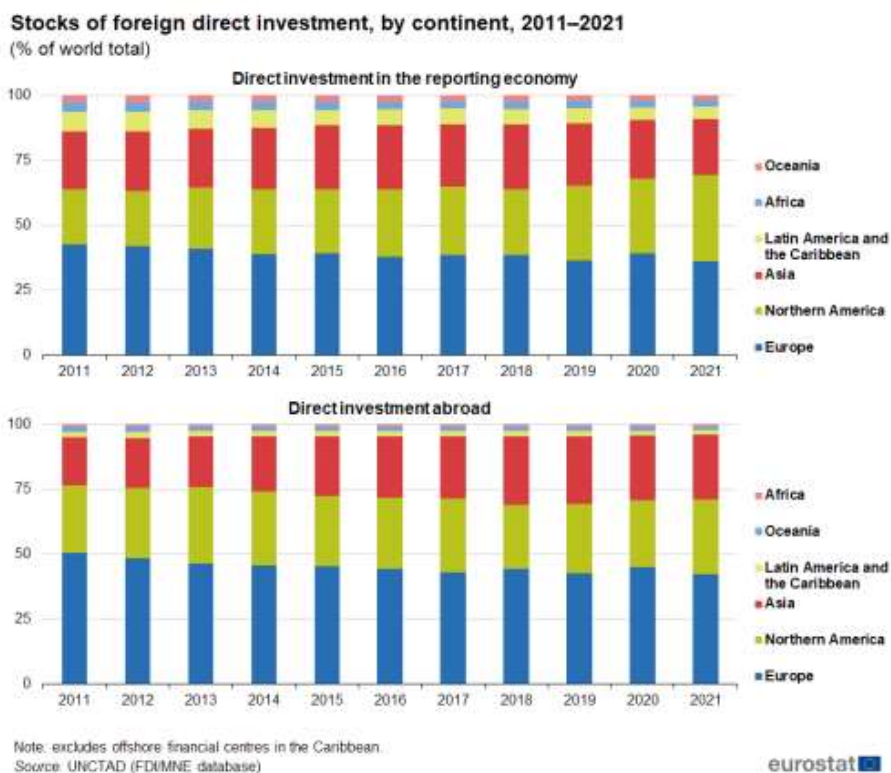


Рис.1.3 – Показники іноземних інвестицій

З 2013 по 2021 рік кількість іноземних інвестицій у Сполучених Штатах зросла більш ніж утричі

Динаміка як вхідних, так і зовнішніх запасів ПІІ наведена в таблиці 2. Було шість країн, де номінальна вартість вхідних ПІІ зросла більш ніж удвічі між 2013 і 2021 роками; найвищі темпи зростання були зафіксовані в США (де значення зросло більш ніж утричі), Індії, Сінгапурі, Китаї, Об'єднаних Арабських Еміратах і Великобританії.

Темпи змін були ще швидшими щодо рівня китайських інвестиційних запасів за кордоном: у 2021 році запаси ПІІ з Китаю були оцінені в 4,8 рази вище, ніж у 2013 році. Слід зазначити, що загальна вартість цих запасів у 2013 році все ще був відносно невеликим (порівняно з рівнями, зафіксованими в ЄС чи Сполучених Штатах). Наступні найвищі темпи зростання вивезених ПІІ були зафіксовані в Об'єднаних Арабських Еміратах, Південній Кореї, Сінгапурі та Канаді.

Остаточне представлення інформації щодо вхідних і вихідних запасів ПІІ описує частку світових запасів між провідними глобальними гравцями (див. рис. 3). У 2021 році трохи менше однієї п'ятої (18,8%) світових інвестиційних запасів було розташовано в ЄС; його частка у світових зовнішніх інвестиціях була дещо вищою і досягла 25,2 %. ЄС зафіксував найвищу частку зовнішніх запасів ПІІ у 2021 році та другу за величиною частку внутрішніх запасів; зворотна ситуація – найвищі запаси на внутрішньому ринку та другі за величиною запаси на зовнішньому ринку – спостерігалася в Сполучених Штатах. Сполучене Королівство займає третє за величиною частку глобальних запасів ПІІ для вхідних інвестицій, тоді як Китай займає третє за величиною частку зовнішніх інвестицій.

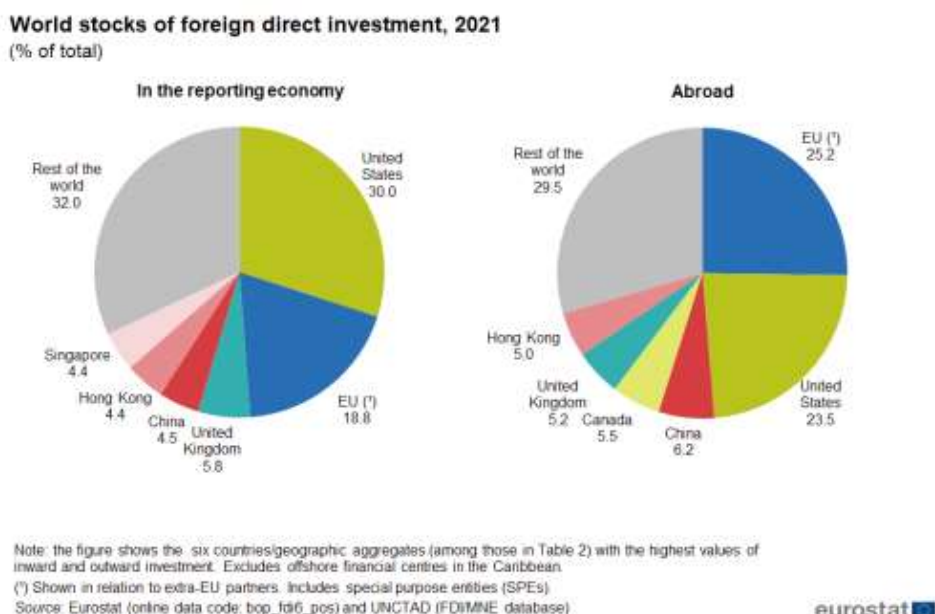


Рис.1.4 – показники інвестицій в Азії

Потоки ПІІ включають капітал, наданий прямим іноземним інвестором підприємству з ПІІ, або капітал, отриманий від підприємства з ПІІ прямим іноземним інвестором. Ці потоки складаються з трьох компонентів: власний капітал, реінвестовані прибутки та внутрішньокорпоративні позики. У 2021 році глобальні потоки ПІІ оцінювалися в 1331 мільярд євро на основі середнього вхідного та зовнішнього потоків.

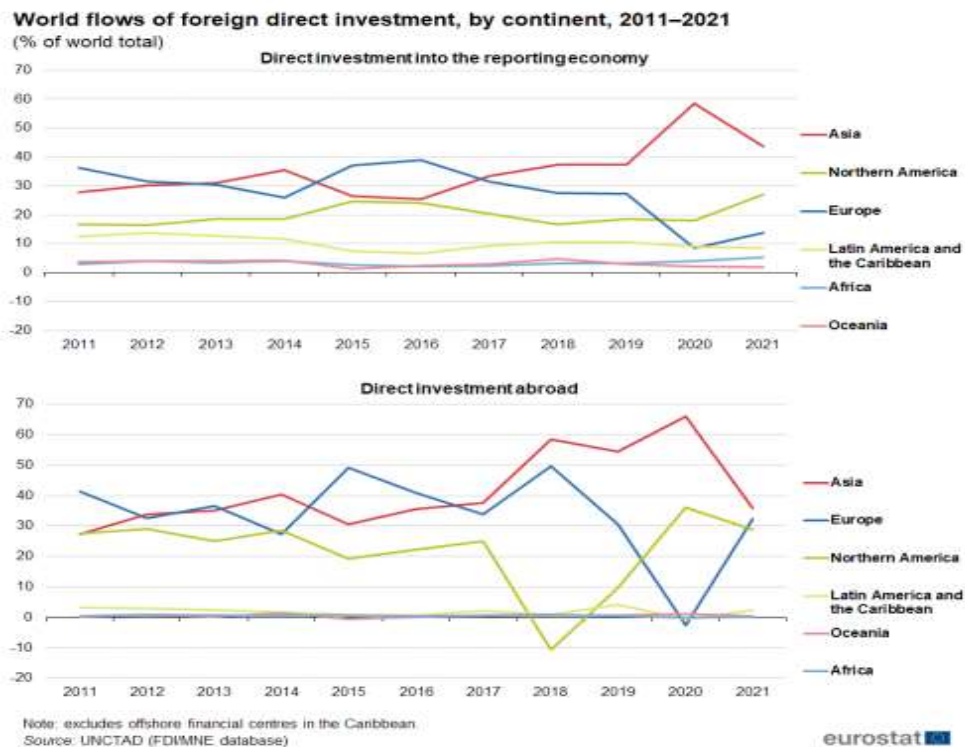


Рис.1.5 - Потоки прямих іноземних інвестицій

У 2021 році Європа була другим за величиною джерелом прямих іноземних інвестицій у світі після Азії та третім за величиною одержувачем після Азії та Північної Америки

На рисунку 4 показано частку глобальних потоків ПІІ, що припадає на кожен континент у період 2011–2021 років. Зверніть увагу на раптову зміну в географічній структурі інвестиційних потоків між 2019 і 2020 роками і знову між 2020 і 2021 роками, що можна пояснити, принаймні частково, кризою COVID-19; це відображає не лише поширення та інтенсивність самої пандемії, але й економічні/культурні відмінності в тому, як уряди та підприємства відреагували на пандемію. У 2020 році спостерігалось різке загальне падіння глобальних вхідних інвестиційних потоків (зменшення на 36,2%), тоді як зовнішні потоки впали дещо менше (зниження на 31,9%). Відновлення у 2021 році було сильнішим з точки зору зовнішніх потоків (зростання на 111,3%), ніж внутрішніх потоків (зростання на 58,7%). Географічно частка потоків в Азію та з Азії значно зросла у 2020 році,

тоді як частки в Європу та з Європи значно впали; у 2021 році ця картина була значною мірою протилежною.

У довгостроковій перспективі внутрішні інвестиції відбувалися за мінливою схемою розвитку разом із реструктуризацією інвестиційних потоків, спрямованих менше на Європу, а більше на інші континенти, зокрема в Азію. Подібна картина спостерігалася для зовнішніх інвестицій. Частка Європи у світових зовнішніх інвестиціях впала з 41,3% у 2011 році до 27,3% у 2014 році. До 2018 року вона відновилася до 49,7%. На початку кризи COVID-19 (у 2020 році) вона стала негативною до -2,6% , але зріс до 32,3 % у 2021 році. Приплив ПІІ до Європи оцінювався у 185 мільярдів євро у 2021 році, тоді як відтік ПІІ з Європи був набагато більшим – 466 мільярдів євро.

У той час як частка Європи у світових потоках ПІІ була значно нижчою у 2021 році, ніж у 2011 році, в Азії відбулося збільшення відповідних часток; особливо це було у 2020 році. Хоча глобальні інвестиційні потоки загалом різко впали у 2020 році, внутрішні потоки до Азії були майже стабільними (зниження на 0,2 %). Для порівняння, зовнішні потоки з Азії впали на 17,6%. Як наслідок, у 2020 році Азія залучила більшість (58,4%) світових вхідних інвестиційних потоків і забезпечила близько двох третин (66,0%) світових зовнішніх потоків. Ці акції значно впали у 2021 році:

- назад до 43,6 % для внутрішніх потоків, що, тим не менш, було вищим, ніж частки будь-якого року з 2011 по 2019 рік;

- до 35,8 % для зовнішніх потоків, відповідно до часток,

До кризи COVID-19 розвиток потоків ПІІ був досить нерегулярним (подібно до моделі міжнародної торгівлі товарами). У 2015 і 2021 роках спостерігалось дуже велике зростання інвестиційних потоків. Навпаки, у 2017, 2018 і (після початку пандемії) 2020 роках спостерігалось відносно значне падіння глобальних інвестиційних потоків.

Події, що спостерігаються в рівнях глобальних потоків ПІІ, часто сильно залежать від особливо великих змін, які спостерігаються лише для однієї чи двох країн/географічних агрегатів. Наприклад, дивлячись на внутрішні потоки, значне

збільшення, яке спостерігалось в 2015 році, відображало дуже великі зміни в рівні потоків ПІІ, про які повідомляють ЄС і Сполучені Штати, тоді як значне зниження, що спостерігалось в 2017 році, відображало дуже великі зміни в рівні потоків ПІІ. повідомили ЄС, Сполучене Королівство та Сполучені Штати. Щодо рухів вихідних потоків, значне збільшення в 2015 році в основному відображало зміни, про які повідомлялося в ЄС, тоді як значне зниження, яке спостерігалось в 2018 році, відображало зміни в ЄС, Сполучених Штатах і (меншою мірою) Великобританії. Падіння у 2020 році та зростання у 2021 році були винятками, оскільки у 2020 році спостерігалось зниження у більшості економік, а у 2021 році – зростання.

Серед економік, наведених у таблиці 3, найбільше збільшення в абсолютних значеннях вхідних потоків ПІІ між 2013 та 2021 роками стосувалося інвестицій у Сполучені Штати, Гонконг, Китай, Сінгапур та Південну Африку (із збільшенням у діапазоні 28,3–159,0 євро). мільярд). Навпаки, найвище відносно зростання було зафіксовано в Японії, оскільки її вхідні потоки ПІІ у 2021 році були в 12,0 разів вищими, ніж у 2013 році, хоча вони залишалися відносно низькими в абсолютному вираженні (20,8 млрд євро). Серед інших країн Південна Африка, Об'єднані Арабські Емірати, Гонконг і Сполучені Штати зафіксували вхідні потоки ПІІ у 2021 році, які були принаймні вдвічі вищими, ніж у 2013 році.

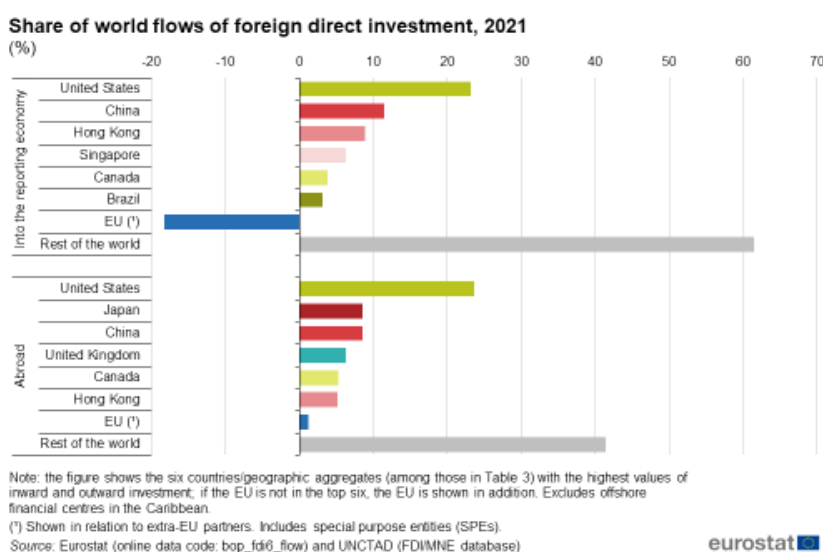


Рис.1.6. – Динаміка зовнішніх потоків

Найбільше збільшення в абсолютному вираженні зовнішніх потоків ПІІ між 2013 і 2021 роками стосувалося інвестицій зі Сполучених Штатів (які були на 112,4 мільярда євро більше в 2021 році, ніж у 2013 році). Навпаки, найвищі відносні темпи зростання були зафіксовані в Індії та Австралії, оскільки їхні зовнішні потоки ПІІ у 2021 році були в 10,4 і 7,2 рази відповідно вище, ніж у 2013 році, хоча вони залишалися відносно низькими в абсолютному вираженні (13,1 млрд євро та 7,8 мільярда євро). Більшість решти економік також зафіксували вищі зовнішні потоки ПІІ у 2021 році, ніж у 2013 році, за винятком ЄС, Південної Африки, Мексики та Бразилії.

Геополітичні проблеми також можуть вплинути на розвиток інвестиційних потоків. Наприклад, між 2014 і 2015 роками відбулося значне зменшення потоків вхідних і зовнішніх інвестицій до Росії та з Росії, що відображає введення економічних санкцій і обмежень доступу до ринків капіталу для російського банківського сектора (що могло вплинути на цей сектор у форма втечі капіталу). Вхідні потоки до Росії суттєво зросли у 2021 році, тоді як зовнішні потоки були від'ємними.

Серед досліджуваних економік Сполучені Штати були приймаючою економікою, яка отримала найвищу вартість вхідних ПІІ у 2021 році, з часткою 23,2% від загального світового обсягу (див. Малюнок 5). Трохи більше однієї десятої (11,4%) світових ПІІ надійшло до Китаю і трохи менше однієї десятої (8,9%) до Гонконгу. Значення вхідних ПІІ в ЄС у 2021 році було від'ємним через те, що дезінвестування перевищувало нові інвестиції.

У 2021 році Сполучені Штати також були провідним зовнішнім інвестором серед досліджуваних економік, на них припадало майже чверть (23,6%) світових потоків ПІІ за кордон. Наступні найвищі частки спостерігалися для Японії (8,6 %) і Китаю (8,5 %). Вартість зовнішніх ПІІ з ЄС у 2021 році становила еквівалент 1,2% від загального світового обсягу.

1.3. Глобалізація вплив на експорт та імпорт

Моделі глобалізації в торгівлі та інвестиціях ЄС – це онлайн-публікація Євростату, яка представляє короткий виклад останніх статистичних даних Європейського Союзу (ЄС) щодо економічних аспектів глобалізації, зосереджуючись на моделях торгівлі та інвестицій ЄС.

У контексті глобалізації підвищення рівня торгівлі та співпраці може стати стимулом для підтримки подальшого економічного розвитку.

Економісти погоджуються з тим, що «відкриті» економіки розвиваються швидше, ніж «закриті»: міжнародна торгівля має потенціал для сприяння економічному зростанню через збільшення зовнішнього попиту на товари та послуги, водночас надаючи споживачам більший вибір (і часто нижчі ціни), сприяючи підвищенню ефективності та продуктивності, а також підтримуючи інновації. Підприємства та домогосподарства з більшою ймовірністю споживатимуть товари та послуги від міжнародного партнера, якщо такі транзакції вільні від тарифів та інших торговельних бар'єрів, що дозволяє товарам і послугам перетинати кордони безперешкодно та ефективно.

На практичному рівні це означає, що політика міжнародної торгівлі Європейського Союзу (ЄС) була розроблена навколо сприяння взаємному відкриттю ринків і лібералізації торгівлі, створюючи нові можливості для підвищення рівня торгівлі (як товарами, так і послугами), інвестицій, інновацій і зростання продуктивності. Відношення торгівлі товарами та послугами до ВВП

У 2022 році міжнародна торгівля товарами та послугами становила 25,0% ВВП ЄС. Інформація, представлена на рисунку 2, показує, що між деякими з найбільших у світі торговельних країн важливість міжнародної торгівлі товарами та послугами була досить різною в порівнянні з економічним виробництвом, вимірним валовим внутрішнім продуктом (ВВП). Співвідношення, представлене на рисунку 2, базується на середньому значенні експорту та імпорту відносно ВВП і забезпечує засіб для аналізу «глибини» глобалізації або «відкритості» окремих економік.

Посилення лібералізації торгівлі, починаючи з 1990-х років, стало стимулом для міжнародної торгівлі товарами та послугами. В межах ЄС відношення міжнародної торгівлі товарами та послугами до ВВП зросло з 20,3% у 2012 році до 25,0% до 2022 року, підтверджуючи, що торгівля товарами та послугами зростала швидшими темпами, ніж загальна економіка ЄС. Цей відносний зсув можна, принаймні частково, пояснити зростаючою важливістю торгівлі проміжними товарами, яка сама по собі була спричинена більш високим рівнем міжнародного аутсорсингу в міру встановлення глобальних виробничих ланцюгів.

На представлену інформацію також вплинула криза COVID-19 і уповільнення світових торговельних потоків у 2020 році та поточний період відносно високої інфляції. Дані для ЄС свідчать про вплив пандемії та зростання цін, зокрема на імпорتنі енергоносії. Співвідношення міжнародної торгівлі товарами та послугами по відношенню до ВВП досягло піку в 21,8% у 2019 році, впало до 20,2% у 2020 році, а потім відскочило до 21,5% у 2021 році, а потім прискорилося до 25,0% у 2022 році тоді як у деяких азіатських країнах було зафіксовано набагато вищі співвідношення торгівлі до ВВП.

Дві відносно невеликі азіатські економіки повідомили про найвищий ступінь впливу міжнародної торгівлі, оскільки середня вартість експорту та імпорту товарів і послуг у Гонконгу становила 191,9% його ВВП у 2022 році, тоді як відповідний коефіцієнт для Сінгапуру становив 168,4%. Ці цифри можна порівняти з набагато нижчими показниками для деяких з найбільших економік світу – ЄС (25,0 %), Китаю (19,1 %) і Сполучених Штатів (13,7 %).

Співвідношення торгівлі товарами та послугами відносно ВВП впало в кількох провідних економіках світу між 2012 і 2022 роками, і це було найпомітніше в Гонконзі, Сінгапурі та Китаї (де внутрішня економіка зростала швидше, ніж вартість міжнародних торгівлі, хоча частка Китаю у світовій торгівлі зростала), Південної Кореї та Індії. Найпомітнішими винятками, де співвідношення значно зросло, були Туреччина, де співвідношення зросло з 25,8% у 2012 році до 40,1% у 2022 році (на 14,3 відсоткових пункти), Мексика (на 12,2 пункту), Японія (на 8,3 пункту) та Бразилія. (на 7,7 бала).

РОЗДІЛ 2

СТРУКТУРА ТА ОБСЯГИ СВІТОВОЇ ТОРГОВЛІ

2.1. Світова торгівля товарами та послугами

Частки світової торгівлі товарами та послугами Частка ЄС у світовому експорті товарів та послуг становила 17,4 % у 2021 році

У середньому щодня ЄС експортує та імпортує товари та послуги на мільйони євро до та з решти світу. Значення міжнародної торгівлі ЄС товарами та послугами з рештою світу зросло відносно швидкими темпами порівняно зі значенням торгівлі між державами-членами ЄС (торгівля всередині ЄС). Між 2011 і 2012 роками частка ЄС у світовому експорті впала (відображаючи, принаймні частково, наслідки світової фінансової та економічної кризи), перш ніж відновитися до 2016 року. Між 2016 і 2020 роками ця частка коливалася в межах 17,7 % до 18,2 %. У 2021 році частка знову різко впала до 17,4% (хоча вона залишилася на 0,4 процентного пункту вище, ніж десятиліттям раніше).

Досягнувши 16,6% у 2011 році, частка ЄС у світовому імпорті товарів і послуг впала до 15,2% у 2013 та 2015 роках; вона була в діапазоні від 15,2 % до 15,7 % між 2012 і 2018 роками. Ця частка згодом зросла в наступні роки, щоб досягти 16,4 % у 2020 році, перш ніж знизитися до 15,9 % у 2021 році (як така, вона була на 0,7 відсоткового пункту нижче своєї частки в 2011).

Найбільш вражаючою рисою розвитку світової частки міжнародної торгівлі товарами та послугами в період з 2011 по 2021 рік було продовження прогресу Китаю як однієї з провідних торговельних країн світу. Частка Китаю у світовому експорті товарів і послуг зросла з 10,9% до 15,8% протягом періоду, що розглядається (на 4,8 відсоткових пункти), а його частка в імпорті зросла на 4,0 пункту до 14,2% у 2021 році (див. рис. 3).

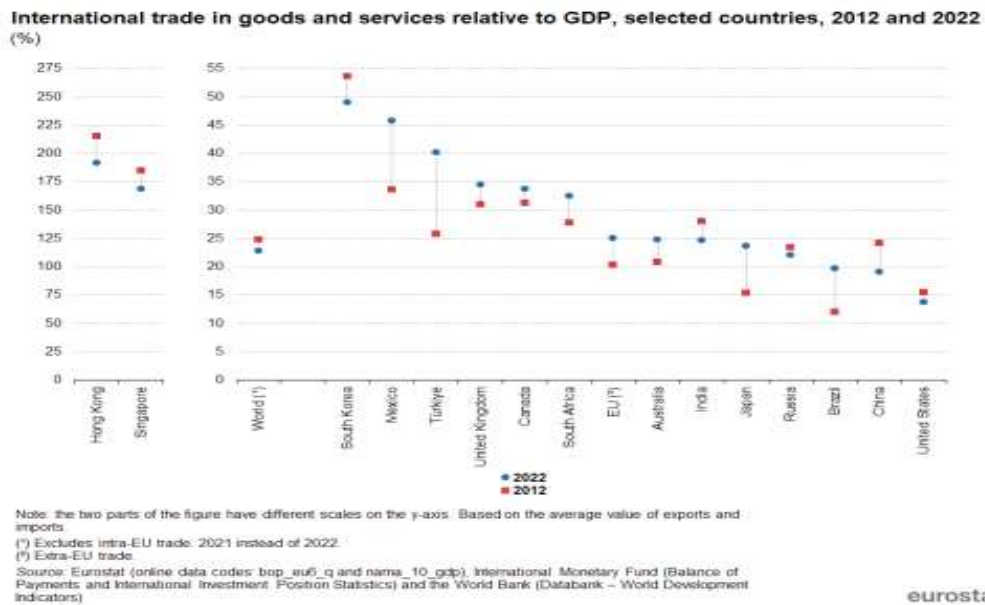


Рис.2.1 - торговельні потоки для міжнародної торгівлі товарами та послугами

У 2021 році на товари припадало близько чотирьох п'ятих світового експорту товарів і послуг.

На рисунку 4 наведено інформацію про відносну важливість торговельних потоків як для міжнародної торгівлі товарами, так і для міжнародної торгівлі послугами (більш детальну інформацію про ці два типи продукції наведено в окремих статтях про товари та послуги). У 2021 році на товари припадало 78,6% загального обсягу світової торгівлі. Для окремих країн доступні більш свіжі дані. У 2022 році частка товарів у загальному експорті досягла піку (серед вибраних країн) у 92,4% у Росії та 92,3% у Мексиці. Навпаки, відносна вага послуг у загальному експорті була значно більшою в Сполучених Штатах (30,7 %), ЄС (33,2 %), Сінгапурі (33,4 %), Індії (40,3 %) та Великобританії (49,2 %).

ЄС зафіксував активне сальдо торгівлі послугами у 2022 році та дещо менший дефіцит торгівлі товарами, що призвело до загального позитивного сальдо торгівлі товарами та послугами разом. Подібна картина спостерігалася для Гонконгу. Подібна ситуація з надлишком для послуг і дефіцитом для товарів спостерігалася в Індії, Туреччині, Великобританії та Сполучених Штатах, але це

призвело до загального дефіциту. Навпаки, Китай мав особливо велике позитивне сальдо торгівлі товарами, але дефіцит торгівлі послугами, тоді як економіки Австралії, Бразилії, Канади, Росії, Південної Африки та Південної Кореї також відносно спеціалізувалися на експорті товарів і більше залежали від імпорту послуг; незважаючи на це, усі вони зафіксували загальне позитивне сальдо торгівлі товарами та послугами разом. Дві з решти трьох економік, представлених у цій статті – Японія та Мексика – зафіксували загальний дефіцит через дефіцит товарів і дефіцит послуг. Сінгапур був один.

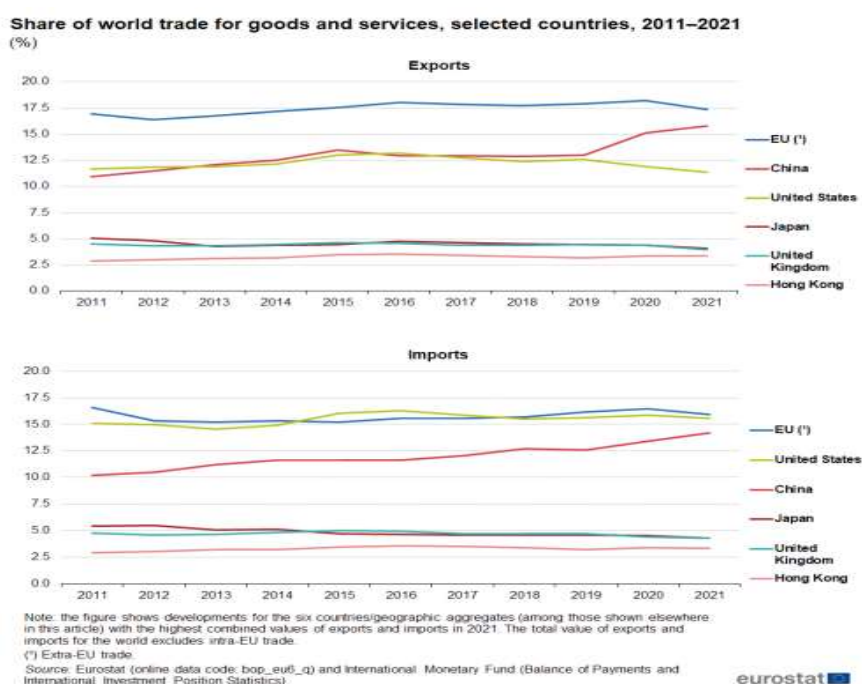


Рис.2.2. – Структура торгівлі послугами

Надання послуг становить значну частку економічного багатства ЄС і становить понад 50% ВВП у кожній із держав-членів ЄС. Тим не менш, вартість експорту та імпорту товарів, як правило, у два-три рази вища, ніж вартість послуг. Частково цей дисбаланс може бути наслідком характеру деяких послуг, наприклад, професійних послуг, на які поширюється окреме національне законодавство. Інша відмінність між товарами та послугами стосується безпосередності відносин між постачальником і споживачем: багато послуг є нетранспортабельними, іншими

словами, вони вимагають фізичної близькості постачальника послуг і споживача, що означає, що багато операцій з послугами передбачають мобільність факторів. Для здійснення міжнародної торгівлі нетранспортними послугами або споживач повинен звернутися до постачальника послуг, або постачальник послуг повинен звернутися до споживача. Таким чином, важливою особливістю послуг є те, що вони надаються з використанням різних способів постачання. Часто послуги адаптовані відповідно до потреб і побажань клієнта, тому вони не є однорідними чи масовими. Як такі, послуги охоплюють неоднорідний діапазон продуктів, які важко охопити простим визначенням, у той час як послуги також може бути важко відокремити від товарів, з якими вони можуть бути пов'язані або в комплекті. Міжнародні організації все більше визнають, що існує потреба у дослідженні засобів збору додаткової інформації про те, як надаються послуги, що, можливо, дозволить у майбутньому краще виробляти політику на міжнародному рівні та, водночас, пропонувати додаткову інформацію для цілей двосторонні або багатосторонні переговори в торгівлі послугами; деякі перші кроки в цьому напрямку вже зроблено.

Незважаючи на те, що рівень міжнародної торгівлі послугами в ЄС еквівалентний одній третині еквівалентного рівня товарів, є низка підстав вважати, що частка послуг може зрости в наступні роки. Технологічний розвиток підвищив можливість торгівлі деякими послугами, наприклад, шляхом спрощення веб-сервісів у таких сферах, як фінанси, освіта, охорона здоров'я та уряд, зокрема. Крім того, зусилля з лібералізації, ймовірно, полегшать і, отже, стимулюватимуть міжнародну торгівлю послугами. У глобальному масштабі включення послуг до Уругвайського раунду торговельних переговорів призвело до Загальної угоди про торгівлю послугами (GATS), яка набула чинності в січні 1995 року. GATS має на меті забезпечити підвищену прозорість і передбачуваність відповідних правил і норм і сприяти поступова лібералізація через послідовні раунди переговорів.

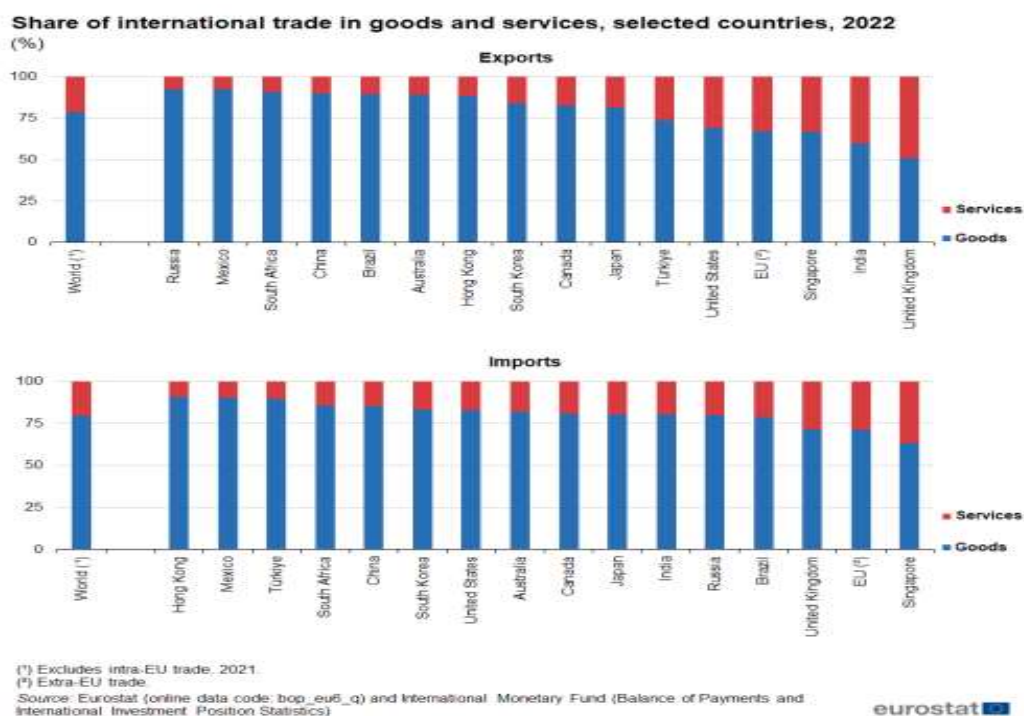


Рис.2.4. - частки світової торгівлі товарами та послугами

У 2021 році частка ЄС у світовому експорті товарів і послуг становила 17,4%.

У середньому щодня ЄС експортує та імпортує товари та послуги на мільйони євро до та з решти світу. Значення міжнародної торгівлі ЄС товарами та послугами з рештою світу зросло відносно швидкими темпами порівняно зі значенням торгівлі між державами-членами ЄС (торгівля всередині ЄС). Між 2011 і 2012 роками частка ЄС у світовому експорті впала (відображаючи, принаймні частково, наслідки світової фінансової та економічної кризи), перш ніж відновитися до 2016 року. Між 2016 і 2020 роками ця частка коливалася в межах 17,7 % до 18,2 %. У 2021 році частка знову різко впала до 17,4% (хоча вона залишилася на 0,4 процентного пункту вище, ніж десятиліттям раніше).

Досягнувши 16,6% у 2011 році, частка ЄС у світовому імпорті товарів і послуг впала до 15,2% у 2013 та 2015 роках; вона була в діапазоні від 15,2 % до 15,7 % між 2012 і 2018 роками. Ця частка згодом зросла в наступні роки, щоб

досягти 16,4 % у 2020 році, перш ніж знизитися до 15,9 % у 2021 році (як така, вона була на 0,7 відсоткового пункту нижче своєї частки в 2011).

Найбільш вражаючою рисою розвитку світової частки міжнародної торгівлі товарами та послугами в період з 2011 по 2021 рік було продовження прогресу Китаю як однієї з провідних торговельних країн світу. Частка Китаю у світовому експорті товарів і послуг зростає з 10,9% до 15,8% протягом періоду, що розглядається (на 4,8 відсоткових пункти), а його частка в імпорті зростає на 4,0 пункту до 14,2% у 2021 році (див. рис. 2.3).

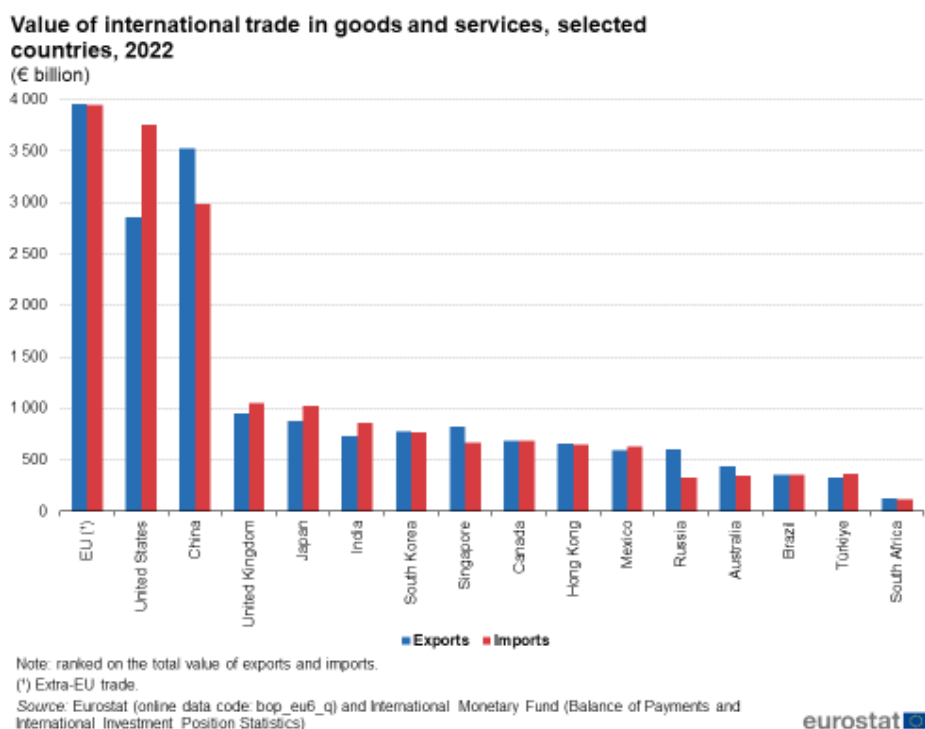
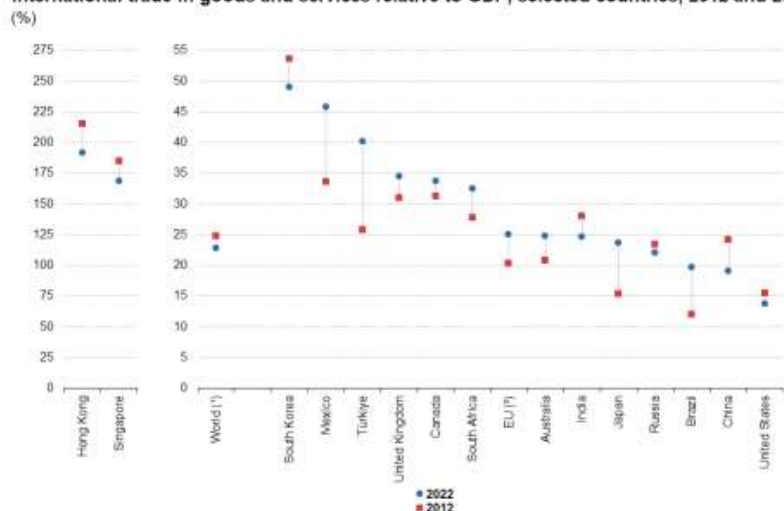


Рис.2.4. – Світовий обсяг експорту товарів і послуг

У 2019 році світовий обсяг експорту товарів і послуг досяг піку в 18,1 трлн євро (або 18 100 млрд євро). Вплив кризи COVID-19 був очевидним, оскільки світовий експорт товарів і послуг впав до 15,9 трлн євро у 2020 році (на 12,1% у поточних цінах). У 2021 році експорт відновився на 20,1% до 19,1 трильйона євро.

У 2022 році рівень торгівлі продовжував зростати, хоча дані по всьому світу (на момент написання) недоступні. Проте доступні новіші дані для ЄС і багатьох окремих країн. На рисунку 1 показано, що найвищі рівні торгівлі товарами та послугами були зафіксовані, що не дивно, у деяких найбільших економіках. У 2022 році ЄС експортував більше товарів і послуг (3,96 трлн євро), ніж будь-яка окрема країна, і ЄС також зафіксував найвищий рівень імпорту (3,95 трлн євро), лише випереджаючи Сполучені Штати (3,76 трлн євро).

International trade in goods and services relative to GDP, selected countries, 2012 and 2022



Note: the two parts of the figure have different scales on the y-axis. Based on the average value of exports and imports

(*) Excludes intra-EU trade; 2021 instead of 2022.

(**) Extra-EU trade

Source: Eurostat (online data codes: bop_eu6_q and nama_10_gdp), International Monetary Fund (Balance of Payments and International Investment Position Statistics) and the World Bank (Databank - World Development Indicators)

eurostat

Рис.2.4. - Світовий експорт товарів і послуг

Світовий експорт товарів і послуг (за винятком торгівлі всередині ЄС) зріс із 15,9 трлн євро у 2020 році (коли він був особливо низьким через вплив кризи COVID-19) до 19,1 трлн євро у 2021 році. Найбільше активне сальдо міжнародної торгівлі товарами та послугами – як вимірюється різницею між експортом та імпортом – було зафіксовано в Китаї (547 мільярдів євро у 2022 році), за яким з деякою відстанню йде Росія (271 мільярд євро). Натомість найбільший дефіцит зафіксований у США (898 млрд євро); її дефіцит був значно більшим, ніж у будь-якій іншій головній світовій економіці, оскільки за нею йшли Японія (151 мільярд євро), Індія (129 мільярдів євро) та Сполучене Королівство (106 мільярдів євро).

У 2022 році міжнародна торгівля товарами та послугами становила 25,0% ВВП ЄС. Інформація, представлена на рисунку 2, показує, що між деякими з найбільших у світі торговельних країн важливість міжнародної торгівлі товарами та послугами була досить різною в порівнянні з економічним виробництвом, вимірним валовим внутрішнім продуктом (ВВП). Співвідношення, представлене на рисунку 2, базується на середньому значенні експорту та імпорту відносно ВВП і забезпечує засіб для аналізу «глибини» глобалізації або «відкритості» окремих економік.

Посилення лібералізації торгівлі, починаючи з 1990-х років, стало стимулом для міжнародної торгівлі товарами та послугами. В межах ЄС відношення міжнародної торгівлі товарами та послугами до ВВП зросло з 20,3% у 2012 році до 25,0% до 2022 року, підтверджуючи, що торгівля товарами та послугами зростала швидшими темпами, ніж загальна економіка ЄС. Цей відносний зсув можна, принаймні частково, пояснити зростаючою важливістю торгівлі проміжними товарами, яка сама по собі була спричинена більш високим рівнем міжнародного аутсорсингу в міру встановлення глобальних виробничих ланцюгів.

На представлену інформацію також вплинула криза COVID-19 і уповільнення світових торговельних потоків у 2020 році та поточний період відносно високої інфляції. Дані для ЄС свідчать про вплив пандемії та зростання цін, зокрема на імпорتنі енергоносії. Співвідношення міжнародної торгівлі товарами та послугами по відношенню до ВВП досягло піку в 21,8% у 2019 році, впало до 20,2% у 2020 році, а потім відскочило до 21,5% у 2021 році, а потім прискорилося до 25,0% у 2022 році.

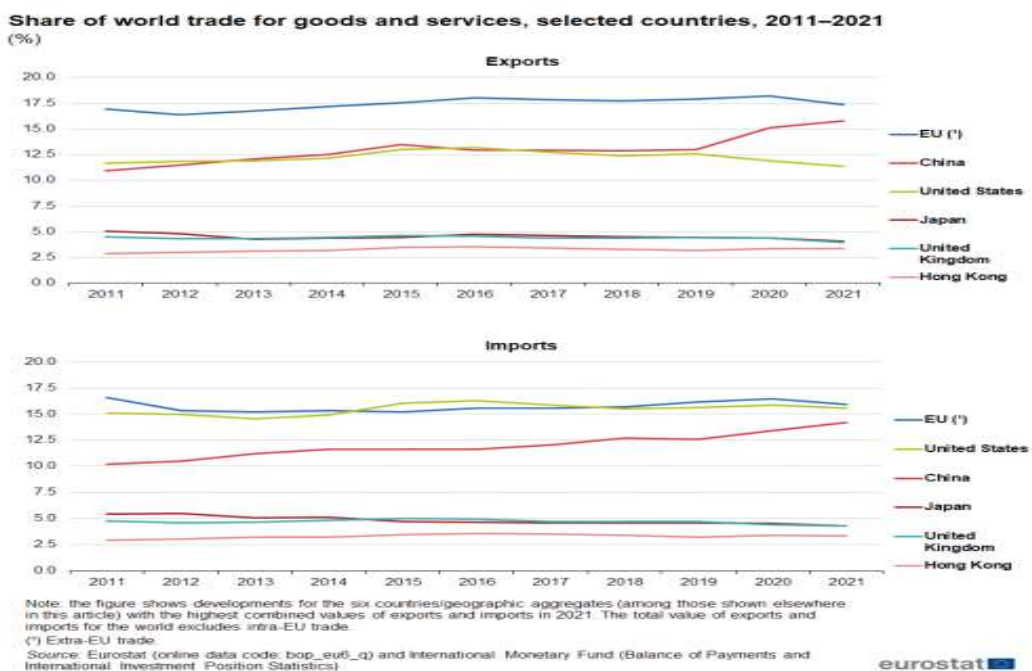


Рис.2.5. – Структура азійських обсягів торгівлі

Дві окремі невеликі азійські економіки повідомили про найвищий рівень впливу міжнародної торгівлі, зниження середньої вартості експорту та імпорту товарів і послуг у Гонконгу склало 191,9% його ВВП у 2022 році, тоді як відповідний коефіцієнт для Сінгапуру становив 168,4%. Ці цифри можна порівняти з досить нижчими показниками для деяких з найбільших економічних країн світу – ЄС (25,0 %), Китаю (19,1 %) і Сполучених Штатів (13,7 %).

Піввідношення торгівлі товарами та послугами відповідно до ВВП впало в декілька провідних економік світу між 2012 і 2022 роками, і це було помітніше в Гонконзі, Сінгапурі та Китаї (де внутрішня економіка зростала швидше, ніж вартість міжнародної торгівлі, хоча частина Китаю у світовій торгівлі торгувала), Південної Кореї та Індії. Найпомітнішими показниками, значно зросли, були Туреччина, яка зросла з 25,8% у 2012 році до 40,1% у 2022 році (на 14,3 відсоткових пункти), Мексика (на 12,2 пункту), Японія (на 8 ,3 пункту) та Бразилія. (на 7,7 бала).

У середньому щодня ЄС експортує та імпортує товари та послуги на мільйони євро до та з решти світу. Значення міжнародної торгівлі ЄС товарами та

послугами з решти світу зросло досить швидкими темпами відповідно до значення торгівлі між державами-членами ЄС (торгівля в країнах ЄС). Між 2011 і 2012 роками частка ЄС у світовому експорті впала (відображаючи, принаймні частково, наслідки світової фінансово-економічної кризи), перш ніж відновитися до 2016 року. Між 2016 і 2020 роками ця частка коливалася в межах 17,7 % до 18,2 %. У 2021 році частка знову різко впала до 17,4% (хоча вона залишилася на 0,4 відсотка пункту вище, ніж десятиліттям раніше).

Досягнувши 16,6% у 2011 році, частка ЄС у світовому імпорті товарів і послуг впала до 15,2% у 2013 та 2015 роках; вона була в розділі від 15,2 % до 15,7 % між 2012 і 2018 роками. Ця частина згодом зросла в наступні роки, щоб досягти 16,4 % у 2020 році, перш ніж знизитися до 15,9 % у 2021 році (таким чином, вона була на 0,7 відсоткового пункту нижче своєї частки у 2011 році).

Найбільш вражаючою рисою розвитку світової частини міжнародної торгівлі товарами та послугами в період з 2011 по 2021 рік було продовження прогресу Китаю як одного з провідних торговельних країн світу. Частка Китаю у світовому експорті товарів і послуг зросла з 10,9% до 15,8% за період, що розглядається (на 4,8 відсоткових пунктах), як тоді його частка в імпорті зросла на 4,0 пункту до 14,2% у 2021 році (див. рис. 3).

На рисунку наведено інформацію про відносну важливість торговельних потоків як для міжнародної торгівлі товарами, так і для міжнародної торгівлі послугами (більш детальну інформацію про ці два типи товарів наведено в окремих статтях про товари та послуги). У 2021 році на товари припадало 78,6% загального обсягу світової торгівлі. Для окремих країн доступні більш свіжі дані. У 2022 році частка товарів у загальному експорті досягла піку (серед вибраних країн) у 92,4% у Росії та 92,3% у Мексиці. Навпаки, відносна вага послуг у загальному експорті була значно більшою в Сполучених Штатах (30,7 %), ЄС (33,2 %), Сінгапурі (33,4 %), Індії (40,3 %) та Великобританії (49,2 %). ЄС зафіксував позитивне сальдо торгівлі послугами у 2022 році та дещо менший

дефіцит торгівлі товарами, що призвело до загального позитивного сальдо торгівлі товарами та послугами разом. Подібна картина спостерігалася для Гонконгу. Подібна ситуація з надлишком для послуг і дефіцитом для товарів спостерігалася в Індії, Туреччині, Великобританії та Сполучених Штатах, але це призвело до загального дефіциту. Навпаки, Китай мав особливо велике позитивне сальдо торгівлі товарами, але дефіцит торгівлі послугами, тоді як економіки Австралії, Бразилії, Канади, Росії, Південної Африки та Південної Кореї також відносно спеціалізувалися на експорті товарів і більше залежали від імпорту послуг; незважаючи на це, усі вони зафіксували загальне позитивне сальдо торгівлі товарами та послугами разом. Дві з решти трьох економік, представлених у цій статті – Японія та Мексика – зафіксували загальний дефіцит через дефіцит товарів і дефіцит послуг. Сінгапур був єдиним, хто зафіксував позитивне сальдо торгівлі товарами разом із позитивним сальдо послуг.

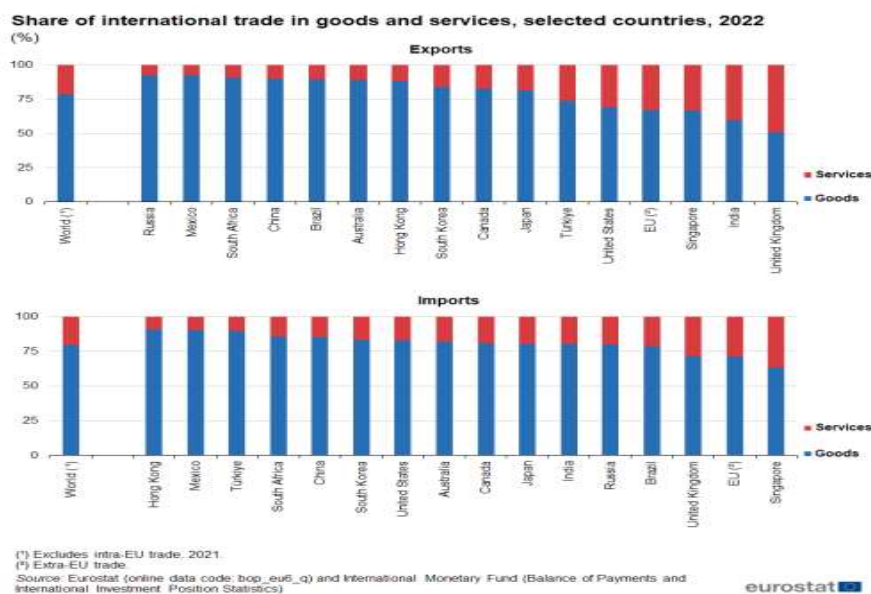


Рис.2.6. = Частки країн в структурі зовнішньої торгівлі

Незважаючи на те, що рівень міжнародної торгівлі послугами в ЄС еквівалентний одній третині еквівалентного рівня товарів, є низка підстав вважати, що частка послуг може зрости в наступні роки. Технологічний розвиток підвищив можливість торгівлі деякими послугами, наприклад, шляхом спрощення веб-сервісів у таких сферах, як фінанси, освіта, охорона здоров'я та уряд, зокрема.

Крім того, зусилля з лібералізації, ймовірно, полегшать і, отже, стимулюватимуть міжнародну торгівлю послугами. У глобальному масштабі включення послуг до Уругвайського раунду торговельних переговорів призвело до Загальної угоди про торгівлю послугами (GATS), яка набула чинності в січні 1995 року. GATS має на меті забезпечити підвищену прозорість і передбачуваність відповідних правил і норм і сприяти поступової лібералізації через послідовні раунди переговорів.

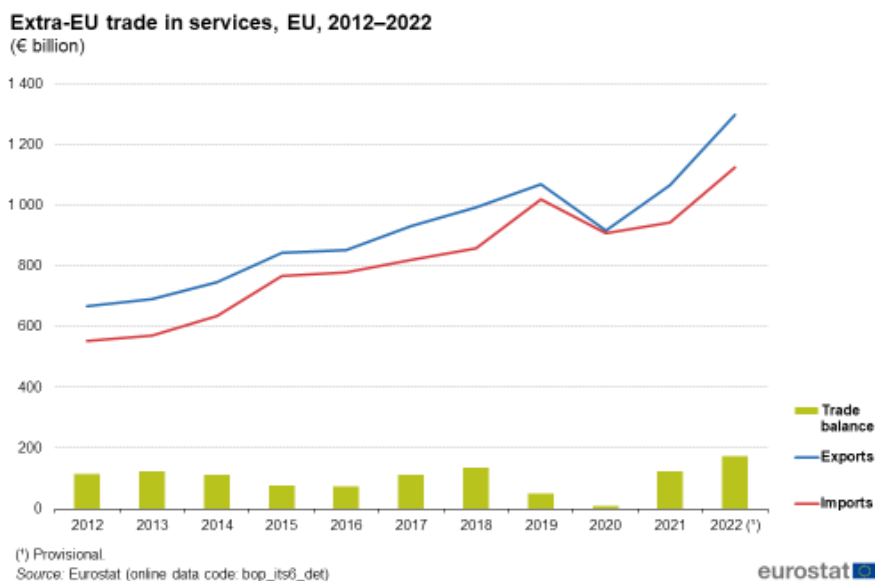


Рис. 2.5. – Структура обсягів торгівлі

Надання послуг становить значну частку економічного багатства ЄС і становить понад 50% ВВП у кожній із держав-членів ЄС. Тим не менш, вартість експорту та імпорту товарів, як правило, у два-три рази вища, ніж вартість послуг. Частково цей дисбаланс може бути наслідком характеру деяких послуг, наприклад, професійних послуг, на які поширюється окреме національне законодавство. Інша відмінність між товарами та послугами стосується безпосередності відносин між постачальником і споживачем: багато послуг є нетранспортабельними, іншими словами, вони вимагають фізичної близькості постачальника послуг і споживача, що означає, що багато операцій з послугами передбачають мобільність факторів. Для здійснення міжнародної торгівлі нетранспортними послугами або споживач повинен звернутися до постачальника послуг, або постачальник послуг повинен звернутися до споживача. Таким чином,

важливою особливістю послуг є те, що вони надаються з використанням різних способів постачання. Часто послуги адаптовані відповідно до потреб і побажань клієнта, тому вони не є однорідними чи масовими. Як такі, послуги охоплюють неоднорідний діапазон продуктів, які важко охопити простим визначенням, у той час як послуги також може бути важко відокремити від товарів, з якими вони можуть бути пов'язані або в комплекті. Міжнародні організації все більше визнають, що існує потреба у дослідженні засобів збору додаткової інформації про те, як надаються послуги, що, можливо, дозволить у майбутньому краще виробляти політику на міжнародному рівні та, водночас, пропонувати додаткову інформацію для цілей двосторонні або багатосторонні переговори в торгівлі послугами; деякі перші кроки в цьому напрямку вже зроблено.

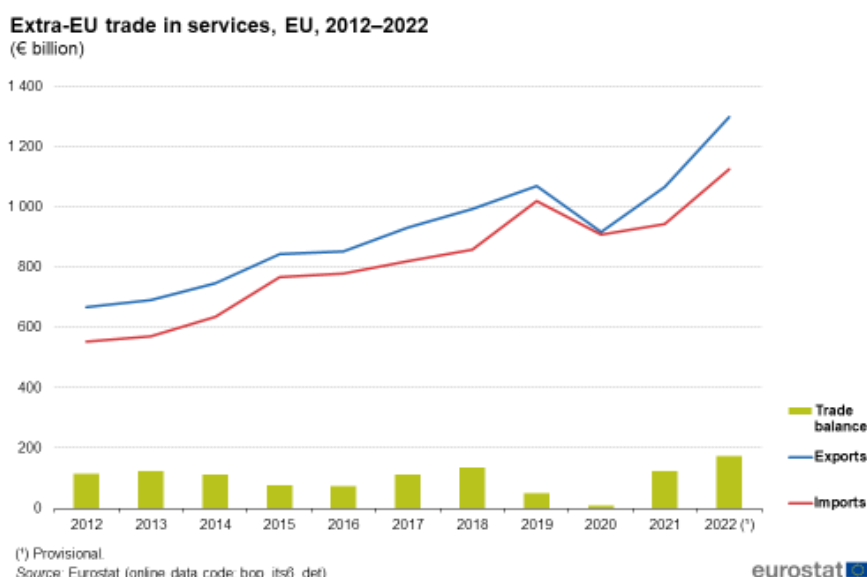


Рис.2.7 – структура торгівлі товарами і послугами

Міжнародна торгівля послугами З 2012 року потоки міжнародної торгівлі послугами ЄС значно зросли; Профіцит торгівлі послугами ЄС у 2022 році оцінювався в 175 мільярдів євро

Протягом періоду з 2012 по 2015 роки вартість експорту та імпорту послуг з ЄС до країн, що не є членами ЄС (також називають торгівлею поза ЄС), стабільно зростала. Темпи зростання вартості експорту та імпорту сповільнилися в 2016 році, а потім знову прискорилися до 2019 року. Вплив кризи COVID-19 у 2020

році призвів до суттєвого падіння вартості як експорту (зменшення на 14,3 %), так і імпорту (зменшення на 10,9 %) з та до ЄС; зауважте, що ці дані базуються на ряді в номінальних цінах. У 2021 році відбулося сильне відновлення експорту з ЄС, який майже повернувся до рівня до пандемії. Однак інша картина спостерігалася для імпорту ЄС, оскільки він зростав скромними темпами у 2021 році. У 2022 році зростання прискорилося: експорт та імпорту послуг ЄС явно оцінювався вище рівня, який спостерігався до пандемії у 2019 році.

У період 2012–2022 років (див. рисунок 1) найвищі річні темпи зростання експорту за межі ЄС спостерігалися в 2015 році (зростання на 13,1 %), 2021 (зростання на 16,1 %) і 2022 (зростання на 21,8 %), єдині роки, які подвоюються - зафіксовано цифри темпів зростання. Найвищі темпи зростання імпорту з країн поза ЄС були зареєстровані в 2014 році (зростання на 11,5%), 2015 (зростання на 21,0%), 2019 (зростання на 18,8%) і 2022 (зростання на 19,1%).

У 2022 році вартість експорту послуг ЄС (1 300 мільярдів євро) була вищою порівняно з вартістю імпорту (1 126 мільярдів євро), що призвело до позитивного сальдо торгівлі в 175 мільярдів євро (див. рис. 1). З початкового рівня 116 мільярдів євро в 2012 році позитивне сальдо торгівлі послугами ЄС зросло до 122 мільярдів євро в 2013 році, а потім впало до 74 мільярдів євро до 2016 року, оскільки вартість імпорту послуг зростала швидше, ніж вартість експорту. Згодом позитивне сальдо торгового балансу зросло (знову), досягнувши піку в 135 мільярдів євро в 2018 році, перш ніж швидке прискорення вартості імпорту призвело до його падіння до 51 мільярда євро в 2019 році. Профіцит ще більше скоротився в 2020 році до 9 мільярдів євро, оскільки криза COVID-19 вплинула як на експорт, так і на імпорту послуг. Завдяки швидкому відновленню вартості експорту та більш скромному зростанню вартості імпорту у 2021 та 2022 роках активне сальдо торгівлі ЄС сягнуло 122 мільярдів євро у 2021 році та 175 мільярдів євро у 2022 році.

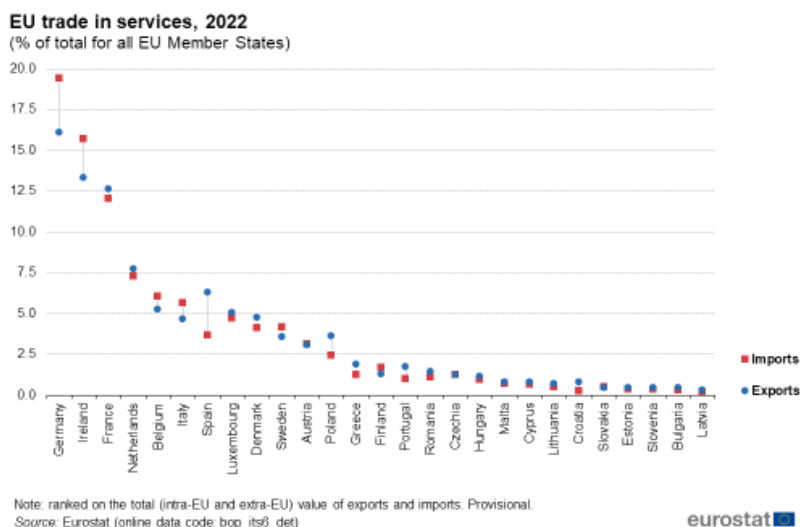


Рис.2.7 – структура торгівлі послугами

Угода про торгівлю послугами (TiSA) знаходиться в процесі узгодження між 23 членами Світової організації торгівлі (СОТ) (одним з яких є ЄС); разом на них припадає приблизно 70 % світової торгівлі послугами. Якщо до процесу приєднаються додаткові члени СОТ, є надія, що будь-яка угода може бути розширена до ширшої багатосторонньої торгової угоди.

Архітектура TiSA базується на Загальній угоді СОТ про торгівлю послугами (GATS), і всі узгоджені положення сумісні з GATS. TiSA спрямована на відкриття ринків і затвердження спільних правил у таких сферах, як ліцензування, фінансові послуги, телекомунікаційні послуги, електронна комерція та морський транспорт, а також для професіоналів, які бажають тимчасово переїхати за кордон для надання послуг. Він спрямований на усунення дискримінаційних правил, які є перешкодами для входу. Таким чином, іноземні підприємства повинні мати свободу відкривати офіси та ділову присутність у ряді додаткових послуг на кожному з географічних ринків.

Переговори офіційно розпочалися в березні 2013 року, і до кінця 2013 року більшість учасників вказали, які ринки своїх послуг вони готові відкрити та в якому обсязі. Після 21 різного раунду переговорів у листопаді 2016 року

переговори були призупинені, і на момент написання статті (липень 2023 року) їх ще не було відновлено; офіційного терміну для завершення переговорів немає.

У 2022 році Німеччина зафіксувала найвищу частку (16,1%) експорту послуг серед країн-членів ЄС (див. рис. 2); зауважте, що ці цифри для окремих держав-членів базуються на світових торговельних потоках, іншими словами, на сумі торгівлі всередині та поза ЄС. Ірландія (13,3%) і Франція (12,7%) були єдиними іншими державами-членами, які зафіксували двозначні частки. Враховуючи розмір відповідних економік, поряд з Ірландією, Нідерландами (7,7%) і Люксембургом (5,1%) припадали відносно великі частки загальної вартості послуг, експортованих державами-членами.

Найбільшу частку імпорту послуг серед держав-членів ЄС у 2022 році мала Німеччина (19,4%), за нею йдуть Ірландія (15,7%) та Франція (12,0%); вони були єдиними державами-членами, які зафіксували двозначні частки. Знову ж таки, порівняно високі частки – відносно розміру їхніх економік – у Нідерландів (7,3%) і Люксембургу (4,7%).

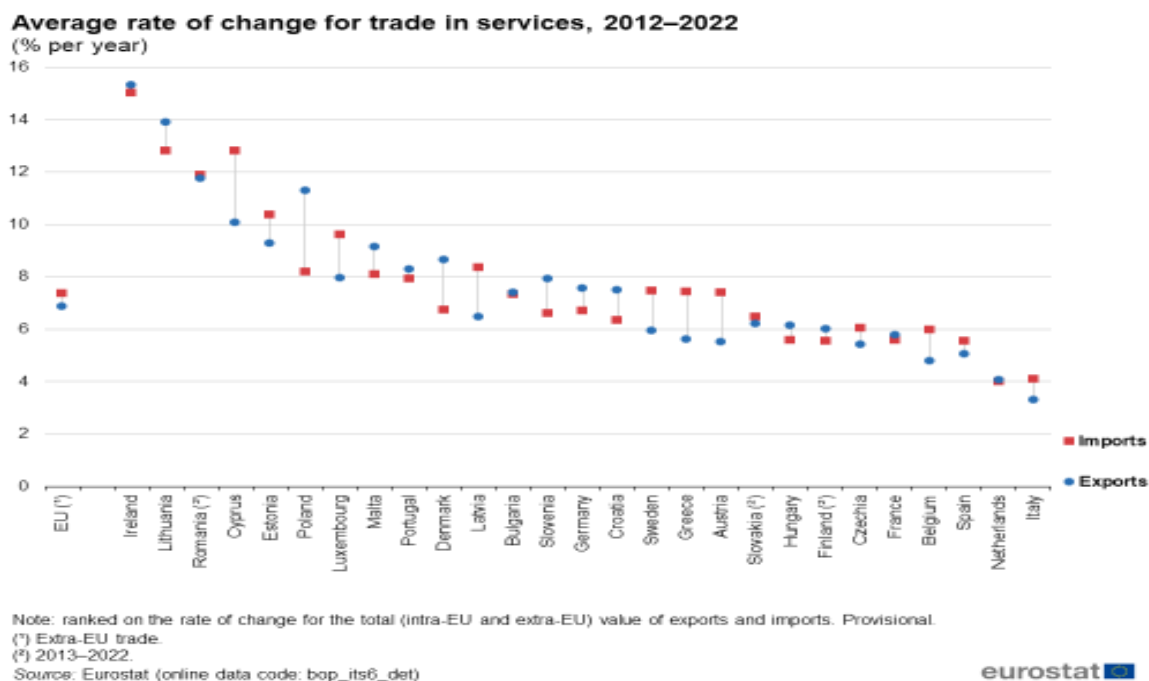


Рис.2.8. – динаміка зовнішньої торгівлі

За період з 2012 по 2022 рік найвищі темпи зростання торгівлі послугами були зафіксовані в Ірландії та Литві

На рисунку 3 представлено середньорічний темп зміни міжнародної торгівлі послугами за період з 2012 по 2022 рік; зауважте, що ці темпи зміни базуються на номінальних цінах. Експорт ЄС до країн, що не є членами ЄС, збільшувався в середньому на 6,9% на рік протягом періоду, що розглядається, тоді як середній темп зростання імпорту був трохи вищим, на 7,4% на рік.

Розширення вартості торгівлі послугами (для торгівлі всередині та поза ЄС разом) було значно вищим у деяких державах-членах ЄС, причому найшвидші темпи зростання – для імпорту та експорту разом – були зафіксовані в Ірландії, Литві, Румунія (дані за 2013–2022 рр.) та Кіпр. Натомість у Нідерландах та Італії зафіксовано найповільніше зростання торгівлі послугами.

За період з 2012 по 2022 рік найвищі темпи зростання торгівлі послугами були зафіксовані в Ірландії та Литві

На рисунку 3 представлено середньорічний темп зміни міжнародної торгівлі послугами за період з 2012 по 2022 рік; зауважте, що ці темпи зміни базуються на номінальних цінах. Експорт ЄС до країн, що не є членами ЄС, збільшувався в середньому на 6,9% на рік протягом періоду, що розглядається, тоді як середній темп зростання імпорту був трохи вищим, на 7,4% на рік.

Розширення вартості торгівлі послугами (для торгівлі всередині та поза ЄС разом) було значно вищим у деяких державах-членах ЄС, причому найшвидші темпи зростання – для імпорту та експорту разом – були зафіксовані в Ірландії, Литві, Румунія (дані за 2013–2022 рр.) та Кіпр. Натомість у Нідерландах та Італії зафіксовано найповільніше зростання торгівлі послугами.

Extra-EU transactions in services by EU Member States, 2022
(% of EU total)

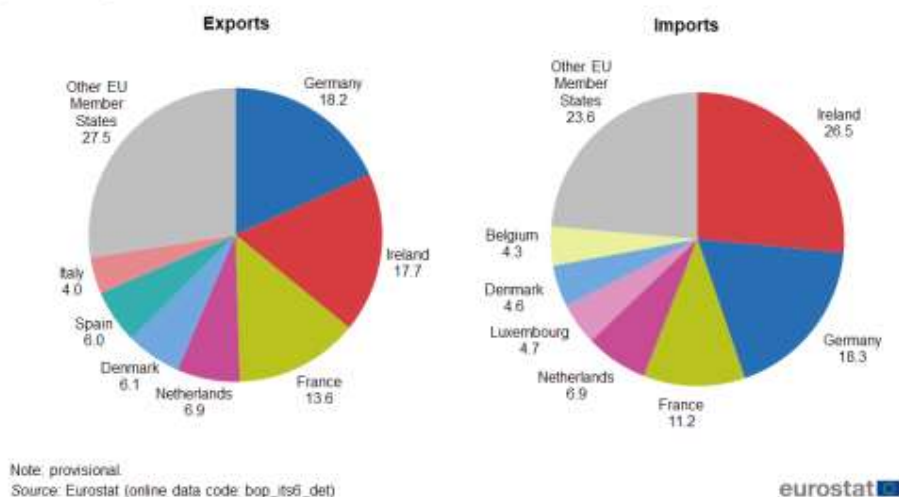


Рис.2.9 – обсяги зовнішньої торгівлі

У 2022 році Німеччина та Ірландія мали найвищі показники експорту послуг за межі ЄС.

Структуру торгівлі послугами можна проаналізувати більш детально, розрізняючи торговельні потоки, які призначені для країн, що не є членами (торгівля за межами ЄС), з одного боку, та торгові потоки з іншими державами-членами ЄС (торгівля всередині ЄС) з іншого боку. Існують значні відмінності між державами-членами щодо відносної важливості торгівлі всередині та поза ЄС.

В абсолютному вираженні Німеччина та Ірландія мали найвищі значення експорту послуг за межі ЄС (237 млрд євро та 230 млрд євро відповідно у 2022 році), що дорівнювало 18,2% та 17,7% експорту ЄС до країн, що не є членами ЄС. Наступна за величиною частка зафіксована для Франції (13,6 %).

У 2022 році Ірландія мала найвищий обсяг імпорту послуг із країн, що не є членами: 298 мільярдів євро (26,5% імпорту ЄС із країн, що не є членами). Офшорні фінансові центри були основним джерелом імпорту послуг в ірландську економіку; ці центри, як правило, є невеликими країнами/юрисдикціями, які надають фінансові послуги нерезидентам у масштабі, непропорційному розміру

та фінансуванню їх внутрішньої економіки. Німеччина (18,3 %) і Франція (11,2 %) мали наступні найвищі частки імпорту послуг поза ЄС у 2022 році.

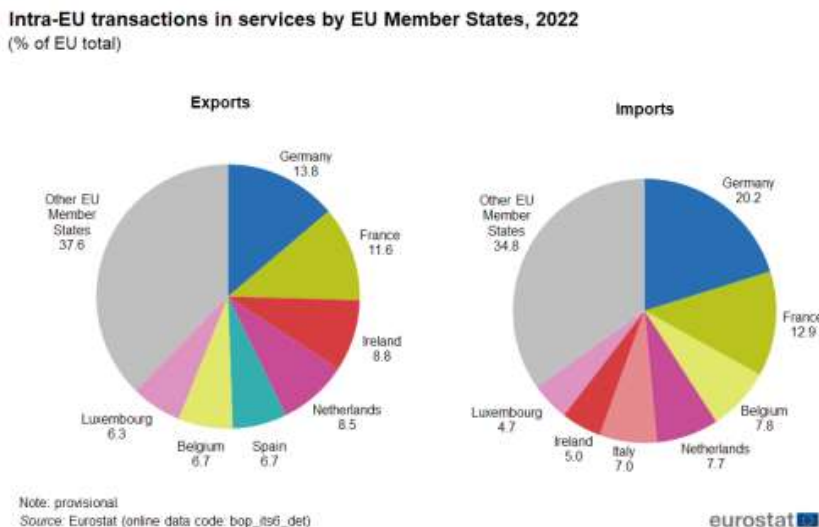


Рис. 2.10 – структура угод всередині ЄС

У 2022 році найвищі значення імпорту та експорту послуг всередині ЄС були зафіксовані в Німеччині

Подібний аналіз торгівлі всередині ЄС представлено на малюнку 5. Він показує, що Німеччина мала найвищу вартість експорту послуг до інших держав-членів ЄС (170 мільярдів євро у 2022 році), що дорівнювало 13,8% від загального обсягу для 27 країн-членів. держави. Франція (11,6 %) була єдиною іншою країною-членом, на частку якої припадала двозначна частка експорту послуг всередині ЄС у 2022 році, хоча Ірландія (8,8 %) і Люксембург (6,3 %) мали особливо високі частки порівняно з розміром їхні економіки.

Німеччина також була найбільшим імпортером послуг з інших держав-членів ЄС з імпортом, оціненим у 228 мільярдів євро у 2022 році, приблизно 20,2% від загального обсягу для 27 країн-членів. Наступна за величиною частка зафіксована у Франції (12,9 %).

Можна зазначити, що кумулятивна частка семи держав-членів ЄС з найвищими значеннями експорту послуг за межі ЄС у 2022 році дорівнювала майже трьом чвертям (72,5 %) від загального обсягу ЄС, тоді як кумулятивна частка семи держав-членів з найвищими значеннями експорту послуг всередині

ЄС був значно нижчим – 62,4 %. Ці цифри свідчать про те, що торгівля послугами за межами ЄС більше зосереджена між декількома торговельними країнами.

Ретельніший аналіз торговельних потоків всередині та поза ЄС показує, що 21 держава-член ЄС повідомила, що більшість їх загальної торгівлі послугами відбувалася з іншими державами-членами ЄС (а не з країнами, що не є членами). У 2022 році найбільшу частку торгівлі послугами з іншими державами-членами зафіксувала Австрія (75,5 %), тоді як понад 70,0 % усієї торгівлі послугами в Словенії, Хорватії, Словаччині, Литві та Румунії також припадало на інші країни-члени. Навпаки, більшість торгівлі послугами, яка здійснювалася у Франції, Німеччині, Данії, Греції та Кіпрі, була з партнерами за межами ЄС, тоді як понад три чверті (76,3 %) усієї торгівлі послугами здійснювалися на підприємствах, контрольованих іноземними державами. в ЄС

У 2020 році підприємства під іноземним контролем становили лише 1,2% підприємств, які працювали в економіці нефінансового бізнесу ЄС. Більш ніж удвічі більше підприємств, контрольованих іноземними державами, остаточно контролювалися підрозділом з однієї з інших держав-членів ЄС порівняно з підприємствами, які остаточно контролювали підрозділи з країн, що не є членами ЄС. Таким чином, географічна близькість може бути важливим визначальним фактором, коли іноземні інвестори розглядають свої варіанти — можливо, це відображає деяку обережність спочатку інвестувати в сусідні ринки (які також можуть бути культурно та/або мовно близькими), перш ніж розглядати інвестиції далі (як географічно або культурно). Дійсно, привабливість різних країн часто може бути пов'язана з близькістю, історичними, культурними чи мовними зв'язками, наприклад, велика частка іноземних підприємств в Ірландії в кінцевому підсумку контролюється одиницями зі Сполучених Штатів.

Внесок підприємств, контрольованих іноземними державами, в економічні показники був набагато більшим, як з точки зору зайнятості, так і, зокрема, доданої вартості, ніж з точки зору кількості підприємств. Це можна пояснити, принаймні частково, тим, що підприємства, контрольовані іноземними

державами, зазвичай набагато більші за розміром, ніж підприємства, що знаходяться під національним контролем. У 2020 році підприємства, контрольовані іноземними державами, забезпечували роботою майже кожного шостого (15,9%) особу, яка була зайнята в економіці нефінансового бізнесу ЄС; їх частка у загальній доданій вартості була значно вищою, оскільки підприємства, контрольовані іноземними державами, становили майже одну чверть (24,9 %) від загального обсягу ЄС.

У 2020 році три десятих (30,0%) усіх підприємств нефінансової економіки в Люксембурзі та чверть (26,2%) підприємств в Естонії контролювалися іноземними державами; ці частки були значно вищими, ніж у будь-якій іншій державі-члені, оскільки наступною за величиною частка була в Польщі (6,8 %). На іншому кінці діапазону частка підприємств, контрольованих іноземними державами, у загальній сукупності підприємств становила менше 1,0 % у Словаччині, Франції, Кіпрі, Греції, Іспанії, Італії та Бельгії, де була зафіксована найнижча частка (0,1 %).

Понад три чверті іноземних підприємств у Словаччині (77,7 %) у 2020 році остаточно контролювали підрозділ з однієї з інших держав-членів ЄС. На іншому кінці діапазону три чверті іноземних підприємств у Ірландії (75,9%) і майже дві третини іноземних підприємств на Мальті (61,1%) контролювалися інституційними одиницями, які проживають за межами ЄС.

У 2020 році майже дві п'ятих робочої сили нефінансового бізнесу Люксембургу були зайняті на підприємствах, контрольованих іноземними державами.

Що стосується кількості підприємств, у 2020 році Люксембург зафіксував найвищу частку — серед держав-членів ЄС — робочої сили нефінансового бізнесу, зайнятої на підприємствах, контрольованих іноземними державами (37,8 %); зауважте також, що в Люксембурзі існує значний сектор фінансових послуг і що він також характеризується сильною міжнародною присутністю (хоча

дані щодо цих фінансових підприємств недоступні). Естонія також мала високу частку (39,2 %) робочої сили нефінансового бізнесу, зайнятої на підприємствах, контрольованих іноземними державами.

Ретельніший аналіз торговельних потоків всередині та поза ЄС показує, що 21 держава-член ЄС повідомила, що більшість їх загальної торгівлі послугами відбувалася з іншими державами-членами ЄС (а не з країнами, що не є членами). У 2022 році найбільшу частку торгівлі послугами з іншими державами-членами зафіксувала Австрія (75,5 %), тоді як понад 70,0 % усієї торгівлі послугами в Словенії, Хорватії, Словаччині, Литві та Румунії також припадало на інші країни-члени. Навпаки, більшість торгівлі послугами, яка здійснювалася у Франції, Німеччині, Данії, Греції та Кіпрі, була з партнерами за межами ЄС, тоді як понад три чверті (76,3 %) усієї торгівлі послугами здійснювалися на підприємствах, контрольованих іноземними державами. в ЄС

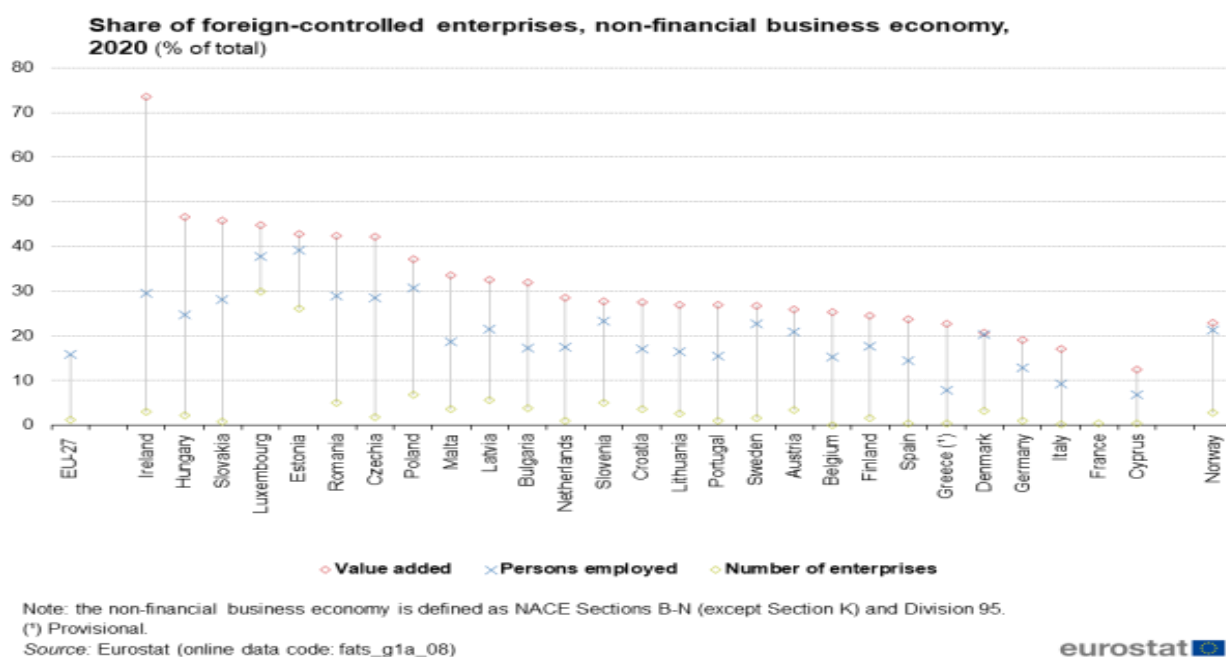


Рис.2.11 – Торговля підприємств під контролем ЄС

Одним із найбільш вражаючих аспектів, що стосуються підприємств під іноземним контролем, є їх дуже мала абсолютна кількість

У 2020 році підприємства під іноземним контролем становили лише 1,2% підприємств, які працювали в економіці нефінансового бізнесу ЄС. Більш ніж удвічі більше підприємств, контрольованих іноземними державами, остаточно контролювалися підрозділом з однієї з інших держав-членів ЄС порівняно з підприємствами, які остаточно контролювали підрозділи з країн, що не є членами ЄС. Таким чином, географічна близькість може бути важливим визначальним фактором, коли іноземні інвестори розглядають свої варіанти — можливо, це відображає деяку обережність спочатку інвестувати в сусідні ринки (які також можуть бути культурно та/або мовно близькими), перш ніж розглядати інвестиції далі (як географічно або культурно). Дійсно, привабливість різних країн часто може бути пов'язана з близькістю, історичними, культурними чи мовними зв'язками, наприклад, велика частка іноземних підприємств в Ірландії в кінцевому підсумку контролюється одиницями зі Сполучених Штатів.

Внесок підприємств, контрольованих іноземними державами, в економічні показники був набагато більшим, як з точки зору зайнятості, так і, зокрема, доданої вартості, ніж з точки зору кількості підприємств. Це можна пояснити, принаймні частково, тим, що підприємства, контрольовані іноземними державами, зазвичай набагато більші за розміром, ніж підприємства, що знаходяться під національним контролем. У 2020 році підприємства, контрольовані іноземними державами, забезпечували роботою майже кожного шостого (15,9%) особу, яка була зайнята в економіці нефінансового бізнесу ЄС; їх частка у загальній доданій вартості була значно вищою, оскільки підприємства, контрольовані іноземними державами, становили майже одну чверть (24,9 %) від загального обсягу ЄС.

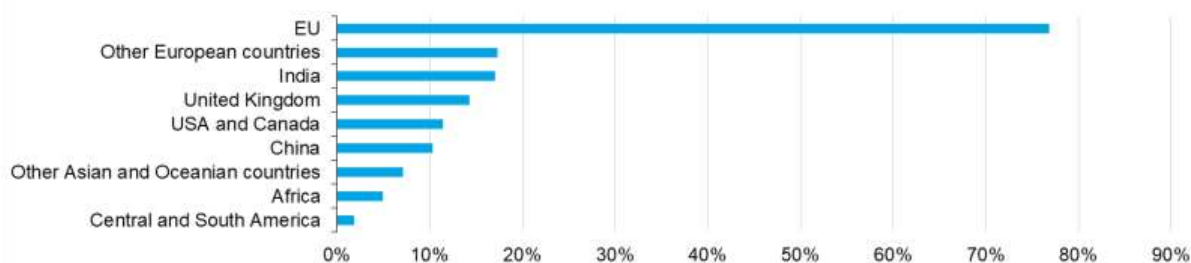
У 2020 році країни, що не є членами, контролювали понад три чверті підприємств Ірландії, контрольованих іноземними державами.

У 2020 році три десяті (30,0%) усіх підприємств нефінансової економіки в Люксембурзі та чверть (26,2%) підприємств в Естонії контролювалися

іноземними державами; ці частки були значно вищими, ніж у будь-якій іншій державі-члені, оскільки наступною за величиною частка була в Польщі (6,8 %). На іншому кінці діапазону частка підприємств, контрольованих іноземними державами, у загальній сукупності підприємств становила менше 1,0 % у Словаччині, Франції, Кіпрі, Греції, Іспанії, Італії та Бельгії, де була зафіксована найнижча частка (0,1 %).

Що стосується кількості підприємств, у 2020 році Люксембург зафіксував найвищу частку — серед держав-членів ЄС — робочої сили нефінансового бізнесу, зайнятої на підприємствах, контрольованих іноземними державами (37,8 %); зауважте також, що в Люксембурзі існує значний сектор фінансових послуг і що він також характеризується сильною міжнародною присутністю (хоча дані щодо цих фінансових підприємств недоступні). Естонія також мала високу частку (39,2 %) робочої сили нефінансового бізнесу, зайнятої на підприємствах, контрольованих іноземними державами (див. рис. 1).

Percentage of enterprises sourcing by destination (2018-2020)
(percentage of all enterprises sourcing abroad)



Note: Multiple answers allowed.
Source: Eurostat (iss_21sodest)

eurostat 

Рис.2.14. Зовнішні обсяги торгівлі ЄС

Існували ще п'ять держав-членів ЄС, де у 2020 році підприємства, контрольовані іноземними державами, становили понад чверть робочої сили нефінансового бізнесу — Польща, Ірландія, Румунія, Чехія та Словаччина — багато з яких характеризуються відносно низькими витратами на заробітну плату та високою чисельністю людей, які працюють на іноземних підприємствах у

виробничому секторі, які часто контролюються підрозділами з інших держав-членів.

У 2020 році щонайменше одна десята загальної доданої вартості в економіках нефінансового бізнесу кожної з держав-членів ЄС була створена підприємствами, контрольованими іноземними державами. Відносно низькі частки були зафіксовані на Кіпрі (12,6 %), Італії (17,1 %) та Німеччині (19,1 %), тоді як майже половина держав-членів мала частки в межах 20-30 %. Десять держав-членів мали частки в діапазоні 30-50%, а в Ірландії на іноземні підприємства припадало більше двох третин (73,5%) загальної доданої вартості в економіці нефінансового бізнесу Ірландії у 2020 році.

У таблиці 1 наведено аналіз деяких видів діяльності, де іноземні філії були найбільш помітними. У 2020 році серед підприємств під іноземним контролем, кінцевий контроль яких знаходився за межами ЄС, найбільша частка робочої сили в цих видах діяльності майже виключно припадала на підприємства, які остаточно контролювалися підрозділами зі Сполучених Штатів. Деякими винятками були виробництво паперу та паперових виробів, виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення та виробництво електрообладнання, де в усіх випадках більша частка робочої сили була зайнята на підприємствах, які в кінцевому підсумку контролювали підрозділи зі Сполученого Королівства та Швейцарії відповідно. За ним йдуть Сполучені Штати на другому місці. Для більшості цих видів діяльності з високим внеском доданої вартості від іноземних філій Сполучене Королівство та Швейцарія часто були другим за поширеністю місцем контролю за межами ЄС. Японія також часто фігурувала в трійці лідерів, займаючи друге місце з виробництва напоїв.

РОЗДІЛ 3

УДОСКОНАЛЕННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ В МЕЖАХ ЄС

3.1. Конкурентоспроможність країн в рамках

Щоб залишатися конкурентоспроможними, підприємства дедалі частіше організовують своє виробництво глобально у глобальних ланцюжках створення вартості (GVC), розбиваючи свої ланцюжки створення вартості на більш дрібні частини, які постачаються все більшою кількістю постачальників, розташованих по всьому світу. Ці GVC охоплюють повний спектр заходів, необхідних для переведення продукту чи послуги від концепції до різних етапів виробництва, доставки кінцевим споживачам і утилізації після використання. Статистика GVC може допомогти виміряти організаційні та просторові моделі у внутрішніх, регіональних і глобальних ланцюгах створення вартості та відстежувати їхній вплив на зайнятість, заробітну плату, додану вартість, інновації, навички, виживання фірми та оборот. Дані GVC користуються великим попитом у статистиків, дослідників і політиків. З точки зору політики ЄС, такий аналіз надає важливі дані про переміщення робочих місць із ЄС до країн поза ЄС, залежність від іноземних частин ланцюга та інтеграцію ЄС у глобальні ланцюжки створення вартості. Крім того, у світі після COVID-19 є повідомлення про скорочення GVC і тенденцію деглобалізації внаслідок пандемії COVID-19. Таким чином, статистика GVC необхідна для підтримки політики щодо торгівлі, стабільності робочих місць та економічного розвитку.

Однією з перших спроб виміряти явище GVC в Європі стало дослідження міжнародних джерел (IS) у 2007 році. З 2007 року Євростат підтримує та активно сприяє розробці та створенню опитувань IS та GVC, які проводились у 2012, 2018 роках та останній у 2021 році. У цій статті представлено результати опитування 2021 року для 16 країн-учасниць.

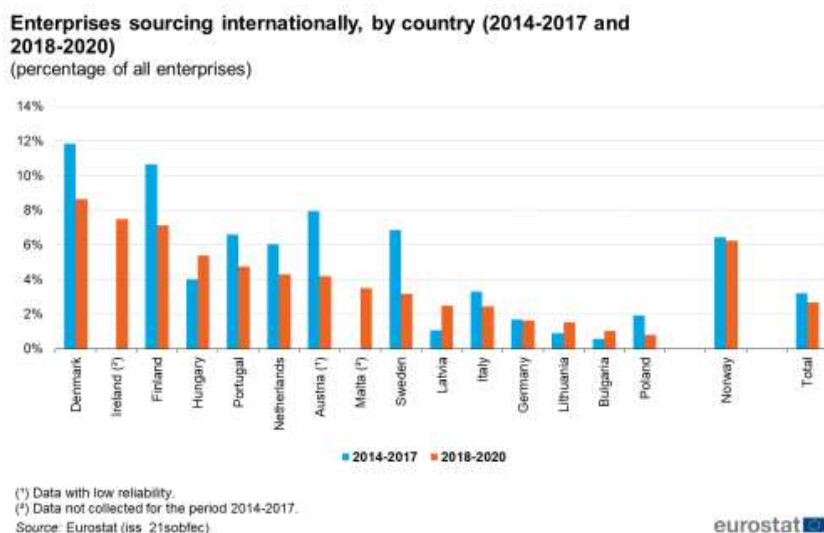


Рис.2.12 – Статистика зовнішньої торгівлі

Кульмінацією цих зусиль стало те, що дослідження міжнародних джерел (тепер перейменовано на опитування GVC) було включено як офіційну статистику до Регламенту (ЄС) 2019/2152 щодо європейської бізнес-статистики («Регламент EBS»). Відповідно до Регламенту EBS і як описано в Регламенті (ЄС) 2022/918 (Імплементацийний акт GVC), який було прийнято 13 червня 2022 року, обсяг опитування розширено, щоб охопити механізми GVC і вплив на країни-члени ЄС. Опитування проводитиметься кожні три роки; цільові теми можуть змінюватися між послідовними опитуваннями, щоб краще охопити тенденції глобалізації та вимоги політики. Першим базовим періодом будуть 2021-2023 роки.

Щоб дізнатися більше про механізм GVC, міжнародне постачання та бізнес-функції європейських підприємств, опитування GVC 2021 було проведено в 17 європейських країнах, що охоплює період 2018-2020. У цій статті представлено результати для 16 із цих 17 країн[1]. Наразі опубліковані результати охоплюють 160 532 підприємства в 16 європейських країнах, на кожному з яких працює 50 і більше осіб. У розділі «Джерела даних» наведено докладнішу інформацію про опитування.

Щоб залишатися конкурентоспроможними, підприємства дедалі частіше організовують своє виробництво в глобальних ланцюжках створення вартості (GVC), розбиваючи свої ланцюжки створення вартості на більш дрібні частини, які постачаються все більшою кількістю постачальників, розташованих по всьому світу. Ці GVC охоплюють повний спектр заходів, необхідних для переведення продукту чи послуги від концепції до різних етапів виробництва, доставки кінцевим споживачам і утилізації після використання. Статистика GVC може допомогти виміряти організаційні та просторові моделі у внутрішніх, регіональних і глобальних ланцюгах створення вартості та відстежувати їхній вплив на зайнятість, заробітну плату, додану вартість, інновації, навички, виживання фірми та оборот. Дані GVC користуються великим попитом у статистиків, дослідників і політиків. З точки зору політики ЄС, такий аналіз надає важливі дані про переміщення робочих місць із ЄС до країн поза ЄС, залежність від іноземних частин ланцюга та інтеграцію ЄС у глобальні ланцюжки створення вартості. Крім того, у світі після COVID-19 є повідомлення про скорочення GVC і тенденцію деглобалізації внаслідок пандемії COVID-19. Таким чином, статистика GVC необхідна для підтримки політики щодо торгівлі, стабільності робочих місць та економічного розвитку.

Однією з перших спроб виміряти явище GVC в Європі стало дослідження міжнародних джерел (IS) у 2007 році. З 2007 року Євростат підтримує та активно сприяє розробці та створенню опитувань IS та GVC, які проводились у 2012, 2018 роках та останній у 2021 році. У цій статті представлено результати опитування 2021 року для 16 країн-учасниць.

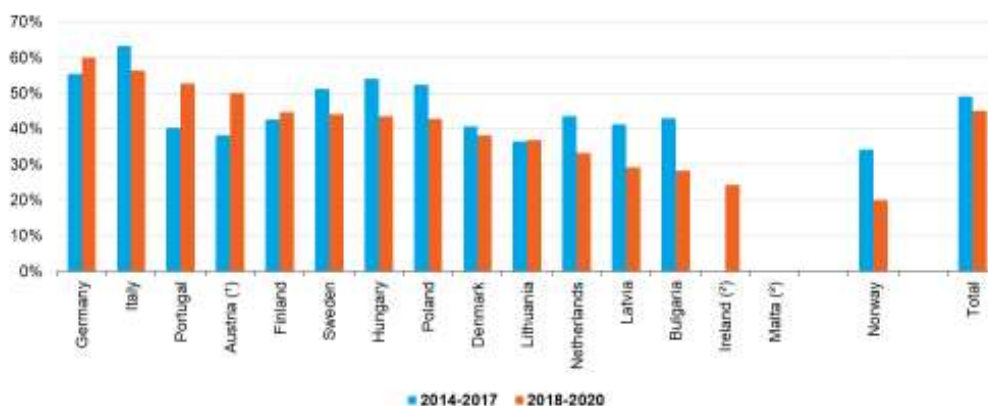
Кульмінацією цих зусиль стало те, що дослідження міжнародних джерел (тепер перейменовано на опитування GVC) було включено як офіційну статистику до Регламенту (ЄС) 2019/2152 щодо європейської бізнес-статистики («Регламент EBS»). Відповідно до Регламенту EBS і як описано в Регламенті (ЄС) 2022/918 (Імплементативний акт GVC), який було прийнято 13 червня 2022 року, обсяг опитування розширено, щоб охопити механізми GVC і вплив на країни-

члени ЄС. Опитування проводитиметься кожні три роки; цільові теми можуть змінюватися між послідовними опитуваннями, щоб краще охопити тенденції глобалізації та вимоги політики. Першим базовим періодом будуть 2021-2023 роки.

Багатонаціональні підприємства є рушійною силою глобалізації, це також стосується міжнародних постачальників. Опитування розрізняє міжнародний постачальник для іноземної філії або дочірньої компанії в межах тієї самої багатонаціональної групи підприємств — так званий інсорсинг — і постачальник для зовнішніх постачальників, що називається аутсорсингом. Докази життєво важливої ролі транснаціональних корпорацій у міжнародній діяльності держав-членів ЄС із закупівель на міжнародному ринку підтверджуються тим фактом, що 80 % підприємств, які здійснюють закупівлі за кордоном, здійснюють інсорсинг. Для порівняння, лише 31% аутсорсингують свої бізнес-функції за кордоном (див. рис. 2). Найвищі частки інсорсингу спостерігаються у Швеції, Нідерландах та Болгарії, а найнижчі – на Мальті та Ірландії. Найвищі частки аутсорсингу спостерігаються в Португалії та на Мальті, а найменші частки – у Швеції та Нідерландах.

Manufacturing enterprises sourcing abroad (2014-2017 and 2018-2020)

(percentage of all enterprises sourcing abroad)



(*) Low reliability data.

(*) Data not collected for the period 2014-2017.

Source: Eurostat (isa_21sobfec)

eurostat

Рис.2.4 – Управління потоками продуктів

Багатонаціональні підприємства є рушійною силою глобалізації, це також стосується міжнародних постачальників. Опитування розрізняє міжнародний постачальник для іноземної філії або дочірньої компанії в межах тієї самої багатонаціональної групи підприємств — так званий інсорсинг — і постачальник для зовнішніх постачальників, що називається аутсорсингом.

Докази життєво важливої ролі транснаціональних корпорацій у міжнародній діяльності держав-членів ЄС із закупівель на міжнародному ринку підтверджуються тим фактом, що 80 % підприємств, які здійснюють закупівлі за кордоном, здійснюють інсорсинг. Для порівняння, лише 31% аутсорсингують свої бізнес-функції за кордоном (див. рис. 2). Найвищі частки інсорсингу спостерігаються у Швеції, Нідерландах та Болгарії, а найнижчі – на Мальті та Ірландії. Найвищі частки аутсорсингу спостерігаються в Португалії та на Мальті, а найменші частки – у Швеції та Нідерландах.

Дивлячись на ширші категорії, порівнюючи промисловість і будівництво (NACE B-F) з бізнес-послугами (NACE G-N), картина дуже схожа, оскільки виробництво займає таку велику частку міжнародних джерел. Підприємства, що працюють за кордоном у промисловості, будівництві та бізнес-послугах, розподілені майже рівномірно (44,5 % проти 55,5 %) (рис. 4). Можна відзначити ще одну річ: в 11 із 15 країн більшість підприємств, що здійснюють закупівлі за кордоном, працюють у секторі бізнес-послуг. Однак Італія є однією з найбільших економік у вибірці та має більшість підприємств, які здійснюють міжнародні постачання в промисловості та будівельному секторі.

Підприємства, які займаються міжнародним сорсингом, найчастіше працюють у виробничому секторі (45 %), оптовій та роздрібній торгівлі; ремонт автомобілів і мотоциклів (19 %) та професійна, наукова і технічна діяльність (10 %). Менше 1 % підприємств, які працюють у сфері надання послуг розміщення та харчування (0,82 %), операцій з нерухомістю (0,82 %), добувної промисловості та розроблення кар'єрів (0,59 %), постачання електроенергії, газу, пари та

кондиційованого повітря (0,56 %), та водопостачання; каналізація; діяльність з утилізації відходів та рекультивациі (0,21 %) бере участь у міжнародних джерелах (рис. 5). Порівняно з попереднім раундом збору, підприємства-постачальники подібним чином розподілені між різними секторами діяльності.

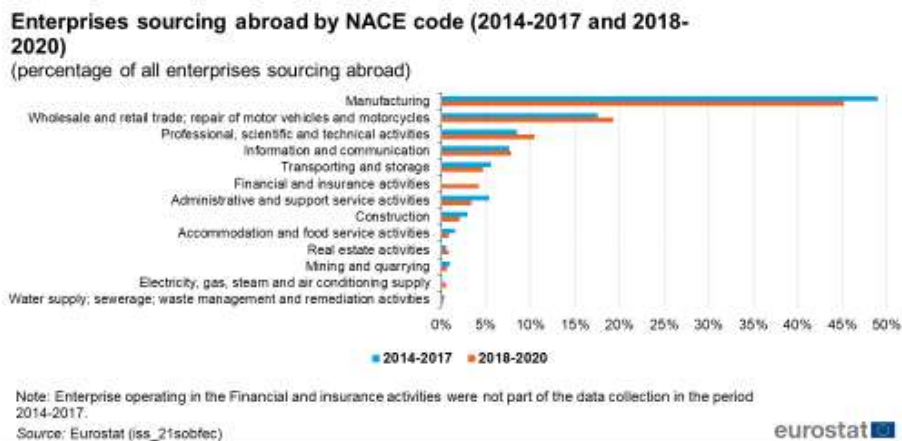


Рис.3.2. – Статистика угод та бізнес-функцій

Бізнес-функції пропонують статистикам і респондентам обмежений, але відносно вичерпний набір загальних, легких для розуміння категорій, які описують різноманітні функції, які виконуються підприємствами, включаючи та на додаток до їх основної економічної діяльності. Статистика бізнес-функцій потрібна, тому що підприємства, окрім виробництва товарів чи послуг, від яких вони отримують свій оборот, зазвичай потребують набору функцій для підтримки своєї основної функції отримання доходу. З концептуальної точки зору, бізнес-функція визначається як групування загальних завдань, які підприємства повинні регулярно виконувати, внутрішні або зовнішні, щоб вивести товари чи послуги на ринок, наприклад, адміністрування та управління R&D, маркетинг і продажі. Бізнес-функції, які використовуються в опитуваннях міжнародних постачальників, можуть допомогти вказати на поширеність робочих місць, які надходять у національну країну, а також на зміни в інтенсивності міжнародних моделей постачальників [3].

Спочатку міжнародне постачання було моделлю, яку використовували виробничі підприємства для переміщення виробництва за кордон, але з розвитком цифровізації та кодифікації послуг модель сорсингу розширилася й охопила сервісні функції та сервісні підприємства. У відносному вираженні Португалія має найвищу частку підприємств, які здійснюють свою основну діяльність за кордоном (76 %), за нею йде Мальта (67 %). Залучення основних бізнес-функцій — часто у виробництво — також було відносно високим у Німеччині, Нідерландах та Швеції (див. рис. 7).

Загалом підприємства частіше використовують функції підтримки, ніж основні функції. Близько 75 % підприємств повідомили, що мають джерела допоміжних функцій, у порівнянні з 49 %, які мають джерела основних функцій. Лише в Португалії та на Мальті основні функції використовувалися частіше, ніж допоміжні. Таким чином, важливість функцій підтримки постачальників заслуговує на увагу, також беручи до уваги, що більшість постачальників підприємств знаходяться у виробництві.

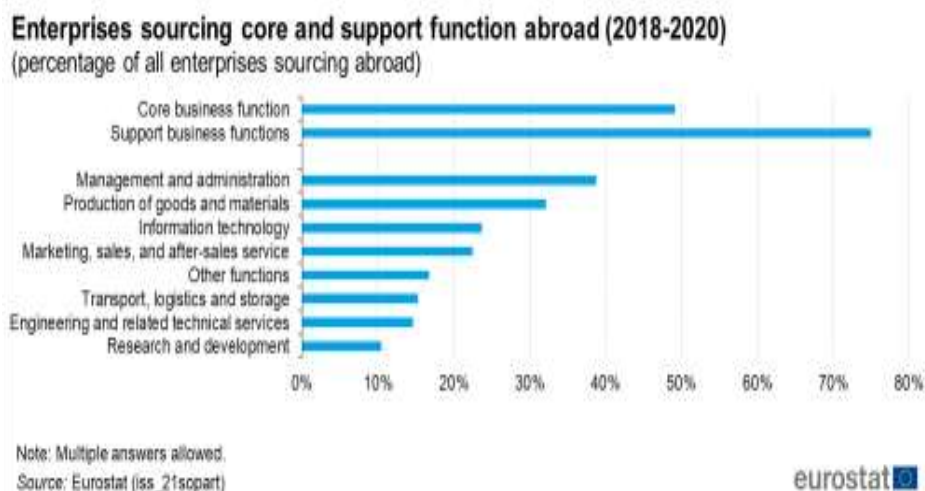


Рис. 3.3. - бізнес-функції в ЄС

Для більшості країн країни-члени ЄС є основним пунктом призначення міжнародних постачальників бізнес-функцій. При дослідженні міжнародного сорсингу бізнес-функцій найпоширенішими напрямками сорсингу є інші країни-члени ЄС (77 %), за якими йдуть інші європейські країни, що не входять до ЄС [4]

(17 %), Індія (17 %) та Сполучене Королівство (14). %). Це вказує на те, що близькість все ще є важливим фактором під час пошуку за кордоном (див. Малюнок 9), причому важливу роль відіграють найбільші економіки, що розвиваються.

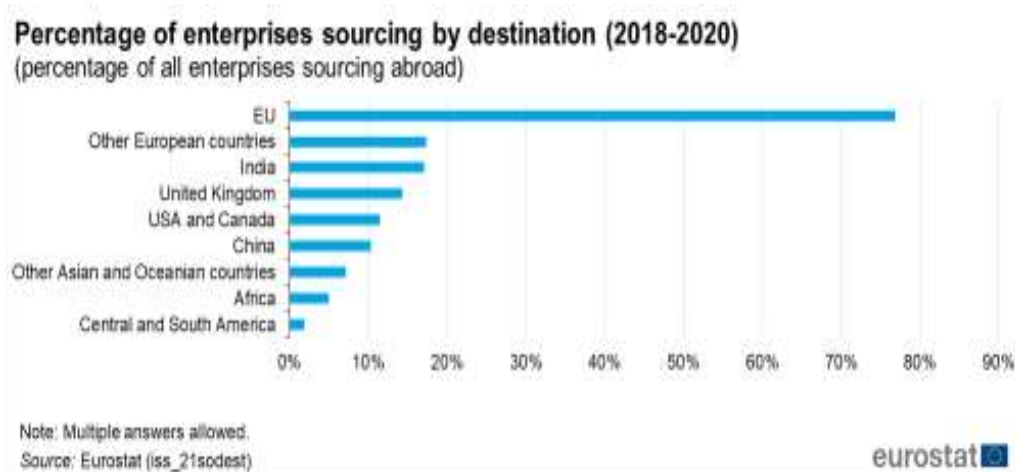


Рис.3.4 – міжнародний аутсорсинг ЄС

Розглядаючи причини, які заважають підприємствам брати участь у міжнародному сорсингу, найбільш важливими сорсинговими бар'єрами вважаються юридичні чи адміністративні (56 %), податкові бар'єри (42 %) і занепокоєння, що операція сорсингу може перевищити очікувані вигоди (41 %). (Малюнок 11). Дивно, але проблеми та проблеми, пов'язані з COVID-19, мають низьку важливість (19 %) разом із доступом до фінансування чи іншими фінансовими бар'єрами (22 %). Причину низької відносної важливості бар'єрів, пов'язаних з COVID-19, можна знайти в тому факті, що базовий період охоплює лише один рік ефекту пандемії (2020 рік), що може означати, що поки ще занадто рано оцінювати реальні наслідки. . Можливо, у наступних опитуваннях важливість бар'єрів, пов'язаних із COVID-19, буде вищою.

За визначенням, міжнародне постачання означає, що робочі місця виходять із внутрішньої економіки, що може викликати занепокоєння у політиків. Це опитування вимірює втрату робочих місць ізольовано, тобто воно не відображає

безпосередньо загальні наслідки втрати робочих місць (наприклад, коли постачальники дають змогу підприємству вижити). Опитування намагається отримати статистичні дані щодо впливу міжнародних джерел на зайнятість.

Опитування надало інформацію про кількість втрачених робочих місць з 2018 по 2020 роки через перенесення бізнес-функцій за кордон. Країни повідомили про втрату робочих місць і створення робочих місць через міжнародне постачання за бізнес-функцією та агрегатом НАСЕ. На рисунку 12 показано втрату робочих місць як частку від загальної кількості зайнятих, зазначених в опитуванні, за бізнес-функціями. Розглядаючи загальну кількість втрачених або створених робочих місць як частку від загальної зайнятості на всіх підприємствах, 0,23 % робочих місць було втрачено та 0,04 % робочих місць створено внаслідок діяльності з міжнародних постачальників. У абсолютних цифрах це означає, що в 2018–2020 роках у 15 країнах-членах ЄС і Норвегії було створено 17 481 робоче місце, а 92 027 робочих місць було втрачено через міжнародні закупівлі.

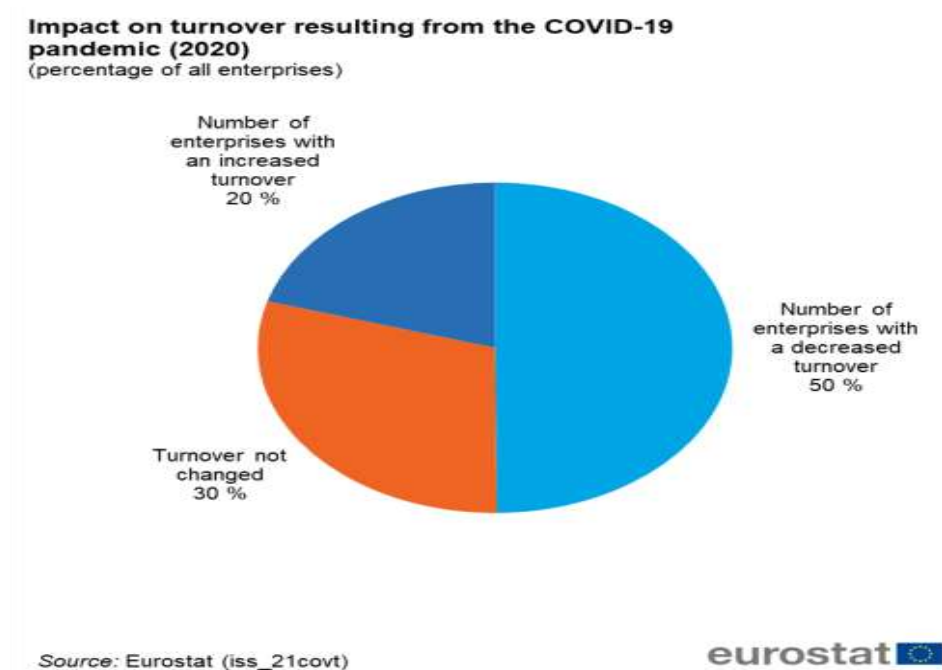


Рис.3.8 – міжнародний розподіл капіталу

З іншого боку, розглядаючи міжнародну торгівлю послугами через класифікацію послуг за бізнес-функціями, підприємства купують більше послуг у ЄС, ніж вони постачають до ЄС, за винятком послуг, що належать до інших бізнес-функцій, інженерних та супутніх технічних послуг та дослідження та розробки (рис. 15).

Через пандемію Covid-19, яка почалася на початку 2020 року, було введено багато медичних і санітарних бар'єрів і заходів, які сильно вплинули на міжнародні торгові ринки. Ці заходи включали повне або часткове закриття кордонів і посилення прикордонного контролю, різке скорочення подорожей і туристичної діяльності, скорочення особистих контактів, а в деяких випадках підприємствам доводилося припинити особисту присутність в офісах і закрити деякі види діяльності через уряд блокування. Опитування GVC 2021 року мало на меті охопити частину впливу цих бар'єрів, пов'язаних із COVID-19, на міжнародну діяльність підприємств із закупівель, оборот і торгівлю.

Внаслідок нових торговельних бар'єрів, запроваджених під час пандемії COVID-19, підприємства зіткнулися з порушенням міжнародних планів закупівель (10,7%) або вирішили перемістити або планували перемістити бізнес-функції, які раніше були джерелами з-за кордону (5,1%). Однак деякі підприємства також вирішили залучити або планують залучити міжнародні постачальники (4,7%) як прямий вплив подій і перешкод, пов'язаних з COVID-19 (Рисунок 17).

Опитування показує цікаві результати та зміни в сучасній Європі щодо глобалізації, і головний висновок полягає в тому, що більшість джерел все ще залишається в Європі. Загалом напрямок сорсингу показує, що підприємства в країнах із меншою відкритою економікою та високою вартістю робочої сили отримують найбільше від підприємств інших країн. Є вказівки на те, що хвиля пошуку послуг ІКТ з початку 2000-х років зменшується, а управлінські та адміністративні послуги перевершують їх за загальним обсягом пошуку в Європі. Моделі сорсингу цікаві для політиків у Європі, і часто ведуться дебати щодо сорсингу як чинника глобалізації та його позитивного чи негативного впливу на

економіку. Пам'ятаючи про дефіцитність статистичних даних про пошук джерел, це опитування має дати нове розуміння ефектів і мотивів пошуку джерел.

Опитування вперше охоплює деякі елементи механізмів GVC європейських підприємств. Ці результати показують, що підприємств, які купують дорогі товари та послуги з-за кордону, більше, ніж тих, хто постачає дорогі товари та послуги. Крім того, опитування мало на меті виявити наслідки пандемії COVID-19 для підприємств, які закупають або займаються міжнародною торгівлею. Перші результати показують, що європейські підприємства сильно постраждали від пандемії COVID-19, і наступне опитування продовжить оцінювати вплив COVID-19 на підприємства.

Наступне опитування має охопити зміни, які відбулися, а також надати інформацію про нові концепції, що виникають. Це може запропонувати більш детальне та точне уявлення про типи втрачених робочих місць і полегшити розбивку майже будь-якої характеристики чи стратегії підприємства, як-от зайнятість і заробітна плата, впровадження технологій, навчання та вимоги до кваліфікації тощо. Наступне опитування буде частиною регулярного збору даних, який регулюється Статистичним регламентом європейської бізнес-статистики (EBS), Регламент (ЄС) 2019/2152, причому перший регулярний збір даних відбудеться у 2024 році для базового періоду 2021-2023. Конкретний набір питань може відрізнятися між раундами збору даних; це дозволить включити питання про нові тенденції та фактори, що впливають на GVC. Опитування GVC проливає нове світло на складну проблему GVC, яка також включає міжнародні джерела та прагне прокласти шлях для нових статистичних розробок.

Інсорсинг та аутсорсинг: опитування розрізняє міжнародний сорсинг для іноземної філії або дочірньої компанії в межах однієї багатонаціональної групи підприємств — так званий інсорсинг — і сорсинг зовнішнім постачальникам, який називається аутсорсингом.

Основна бізнес-функція: виробництво кінцевих товарів або послуг, призначених для ринку або третіх сторін, яке здійснюється підприємством і приносить дохід. Основна бізнес-функція в більшості випадків дорівнює основній

діяльності підприємства. Він також може включати інші (вторинні) види діяльності, якщо підприємство вважає їх частиною своїх основних функцій.

Допоміжні бізнес-функції: допоміжні бізнес-функції (допоміжні види діяльності) здійснюються для дозволу або сприяння виробництву товарів або послуг, призначених для ринку/третіх сторін підприємством. Результати бізнес-функцій підтримки не призначені безпосередньо для ринку/третіх сторін.

Бізнес-функції поділяються на:

1. Виробництво товарів і матеріалів для ринку (виробництво, обробка, збирання, очищення, друк і палітурка, лиття металів, будівництво суден, видобуток корисних копалин, видобуток газу та нафти, видобуток каменю, виробництво електроенергії (крім торгівлі електроенергією), розробка будівельних проектів, цивільна інженерія, спеціалізовані будівельні завдання, включаючи знесення.

2. Транспорт, логістика та зберігання

Транспорт і логістика (діяльність автомобільного, водного, залізничного та повітряного транспорту, пасажирські та вантажні перевезення, поштові послуги)
Складування та зберігання (складування, зберігання, упаковка)

3. Маркетинг, продажі та післяпродажне обслуговування

Маркетингові та післяпродажні послуги (реклама та представництво в ЗМІ, дослідження ринку та опитування громадської думки, кол-центри)

Продажі (роздріб та опт, торгівля газом та електроенергією, торгові агенти та торгівля нерухомістю)

4. Послуги інформаційно-комунікаційних технологій

Послуги з інформаційно-комунікаційних технологій (видання програмного забезпечення та комп'ютерна консультаційна діяльність, завдання з програмування та мовлення, телекомунікаційні завдання, обробка даних та хостинг, веб-портали та пов'язані завдання з інформаційного обслуговування, встановлення мейнфреймів, обслуговування та ремонт комп'ютерів і систем зв'язку)

Програмування програмного забезпечення (комп'ютерне програмування, консультації та пов'язані завдання)

5. Управління та адміністрування

Менеджмент (фінансові послуги, наприклад банківська справа, страхування, фінансовий лізинг, управління фондами; діяльність головних офісів, діяльність з управління персоналом)

Адміністрування (адміністрування фінансових ринків, юридичні завдання, бухгалтерський облік, бухгалтерський облік і аудит, діловодство та послуги підтримки бізнесу, послуги державного управління)

6. Інженерні та супутні технічні послуги (наприклад: допоміжні завдання для видобутку сировини, звукозапису та виробництва відео, архітектурні та інженерні завдання та технічний аналіз)

7. Дослідження та розробки (наприклад: дослідження та експериментальні розробки в галузі природничих та інженерних наук, соціальних та гуманітарних наук)

8. Інші бізнес-функції

Управління об'єктами (проживання, наприклад, готелі та табори, послуги харчування та напоїв, наприклад, кафе та ресторани, ландшафтні послуги, бібліотеки, музеї, спортивні центри)

Послуги з технічного обслуговування та ремонту (обслуговування та ремонт електронного обладнання, не пов'язаного з ІКТ, транспортних засобів, предметів особистого вжитку та домашнього вжитку)

Інші послуги (водопостачання, збирання відходів і каналізація, послуги з відновлення, професійні послуги, наприклад, фотографії та переклади, діяльність туристичних агентств, оренда та оперативний лізинг, охорона, освіта, діяльність у сфері охорони здоров'я та догляд за стаціонарними особами, соціальні послуги, творча та мистецька діяльність, азартні ігри і ставки, спортивні заходи, за винятком управління об'єктами)

Підприємство: Статистичною одиницею цього дослідження є підприємство. Підприємство — це найменша сукупність юридичних одиниць, яка є організаційною одиницею, що виробляє товари чи послуги, яка користується певним ступенем автономії у прийнятті рішень, особливо щодо розподілу

поточних ресурсів. Підприємство здійснює один або кілька видів діяльності в одному або кількох місцях. Підприємство може бути єдиною юридичною одиницею, але також може бути частиною групи підприємств. Голова групи підприємств може перебувати в тій самій країні, що й підприємства, або в іншій країні.

Втрачені робочі місця: Підприємствам пропонується оцінити загальну кількість (валову) внутрішніх робочих місць, втрачених на підприємствах-респондентах у результаті пошуку міжнародних джерел. Внутрішні втрати робочих місць на підприємствах-респондентах, які відбулися через інші причини, ніж міжнародні джерела (наприклад, звільнення всередині країни, поганий бізнес-цикл тощо), сюди не включені. Навіть якщо робочі місця (ділові функції) були переміщені за кордон, особи, які раніше виконували ці функції, все ще можуть працювати в компанії, виконуючи інші завдання (також це можуть бути нові завдання, пов'язані з робочими місцями, створеними завдяки міжнародному пошуку). У цих випадках робочі місця все одно слід вважати втраченими. Тому, загалом, концепція «втрачених робочих місць» не має нічого спільного з спостережуваною зміною кількості найманих працівників і самозайнятих осіб підприємства. Підприємство може, напр. рекордно «втрачених робочих місць» через міжнародні джерела і все ще фіксують зростання «кількості працівників і самозайнятих осіб».

Створені робочі місця: Підприємствам пропонується оцінити загальну кількість (валову) внутрішніх робочих місць, створених на підприємствах-респондентах у результаті пошуку міжнародних джерел. Внутрішні робочі місця, створені на підприємствах-респондентах з причин, відмінних від міжнародних джерел (наприклад, розширення за кордон), сюди не включені. Загальною причиною створення робочих місць є збільшення доступності коштів завдяки міжнародному пошуку. Ці кошти, у свою чергу, можуть призвести до створення робочих місць в іншій бізнес-функції (наприклад, аутсорсинг деяких ІТ-персоналу призвело до певної економії коштів, що дозволило підприємству найняти більше торгового персоналу). Респонденти оцінюють цю змінну в прямому зв'язку з

міжнародними джерелами, оскільки створення робочих місць важко підтвердити достовірними даними.

ВИСНОВКИ І РЕКОМЕНДАЦІЇ

Актуальність теми ціноутворення експортної продукції є надзвичайно важливим в умовах глобальної конкуренції на ринку товарів та послуг з урахуванням фактичного просування експортної продукції України на зовнішніх ринках з рахунок підтримки її просування через послуги міжнародних організацій та агенцій та з іншого боку – пригнічення активності України за рахунок низки торговельних обмежень, які ініціюються організаціями, які об'єднують конкурентів українських підприємств на відповідних галузевих ринках.

Об'єктом дослідження виступає підприємство металургійної промисловості, що здійснює експорт металопродукції на ринки ЄС.

Предметом дослідження є маркетингові заходи підприємства, що діє на зарубіжному ринку та тактика виживання в умовах ринку та низки торговельних обмежень, які забезпечують конкуренти з інших країн.

Ціноутворення експортної продукції зазвичай визначається комплексом факторів, які включають в себе різноманітні економічні, політичні, соціокультурні та інші аспекти. Ось деякі з ключових чинників, що впливають на ціноутворення експортної продукції:

Витрати на виробництво - вартість виробництва включає в себе витрати на працю, сировину, енергію, технології та інші ресурси. Виробничі витрати є основним фактором визначення експортної ціни.

Валютний курс - зміни валютного курсу можуть впливати на ціни експортних товарів. Наприклад, знецінення валюти може зробити експортні товари більш доступними для іноземних покупців.

Тарифи та мита - рівень тарифів і мит може впливати на кінцеву ціну товару для іноземних споживачів. Зменшення тарифів може зробити товар конкурентоспроможнішим на світовому ринку.

Податки та регуляторні вимоги - податки та інші регуляторні обов'язки можуть впливати на вартість виробництва і, отже, на експортні ціни.

Конкуренція на світовому ринку - рівень конкуренції з іншими країнами також грає важливу роль. Якщо інші країни пропонують схожі товари за більш низькими цінами, це може вимагати адаптації цін для збереження конкурентоспроможності.

Бренд та якість - відомість бренду та якість продукції можуть впливати на можливість встановлення вищих цін на експорт.

Економічний стан країни-експортера - загальний економічний клімат та стабільність в країні-експортері можуть впливати на ціни через витрати на виробництво, інвестиційний клімат та інші фактори.

Транспортні та логістичні витрати - вартість транспорту та логістики може впливати на загальну вартість продукції та, отже, на її ціну для міжнародних покупців.

Ці фактори можуть взаємодіяти і змінюватися в залежності від конкретного продукту, ринку та географічного розташування.

В роботі пропонується механізм, який враховуватиме всі фактори конкуренції та забезпечить підприємству пошук правильного рішення при розробці стратегії виживання на зовнішніх ринках товарів та послуг.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Бюджетний кодекс України: Закон України від 8 лип. 2010 р. № 2456-VI.
2. Бюджетний менеджмент: навч. посіб. / за ред. В.Г. Дем'янишина, Г.Б. Погрішук. Тернопіль: Крок, 2017. 532 с.
3. Бюджетний менеджмент: підруч. / за заг. ред. В. Федосова. Київ : КНЕУ, 2004. 864 с.
4. Бюджетний менеджмент: тренінг-курс : навч. посіб. / за заг. ред. Є.О. Малік. Київ : ДННУ «Академія фінансового управління», 2012. 400 с.
5. Дікань Л.В., Голуб Ю.О., Синюгіна Н.В. Державний аудит : навч. посіб. Київ : Знання, 2011. 503 с.
6. Павлюк К.В. Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки України : моногр. Київ : НДФІ, 2006. 584 с.
7. Панкевич Л.В., Зварич М.А., Могиляк П.Я., Хомічак Б.І. Бюджетний менеджмент : навч. посіб. Київ : Знання, 2006. 293 с.
8. Письменна Т. Принципи бюджетного контролю: теоретична інтерпретація та практика виконання. Світ фінансів. 2011. № 4. С. 115–127.
9. Податковий кодекс України : Закон України від 2 груд. 2010 р. № 2755-VI.
10. Про затвердження Положення про Державну аудиторську службу України : постанова Кабінету Міністрів України від 3 лют. 2016 р. № 43.
11. Про затвердження Положення про Державну казначейську службу України : постанова Кабінету Міністрів України від 15 квіт. 2015 р. № 215.
12. Про затвердження Положення про Державну службу фінансового моніторингу України : постанова Кабінету Міністрів України від 29 лип. 2015 р. № 537.
13. Про затвердження Положення про Міністерство фінансів України : постанова Кабінету Міністрів України від 20 серп. 2014 р. № 375.
14. Про затвердження положень про Державну податкову службу України та Державну митну службу України : постанова Кабінету Міністрів України від 6 бер. 2019 р. № 227.

15. Про схвалення Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі : розпорядження Кабінету Міністрів України від 14 вер. 2002 р. № 538-р.

16. Прокофьев С.Е. Организация кассового обслуживания исполнения федерального бюджета Канады. Финансы. 2007. № 6. С. 68–70.

17. Прокофьев С.Е. Особенности организации расходования бюджетных средств в Италии. Финансы. 2009. № 12. С. 67–69.

18. Рассыльников И.А. Основы правового регулирования бюджетной деятельности в Великобритании. Северо-Кавказский юридический вестник. 2012. № 1. С. 95–102.

19. Робинсон М. Бюджетирование, ориентированное на результат : пособ. / пер. с англ. оригинала с разрешения Секретариата CLEAR. Любляна : PEMPAL, 2012. 234 с.