

Алла МЕЛЬНИК, Юлія МЕЛЬНИК

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ ПОСЛУГ У КОНТЕКСТІ ВСТУПУ ДО СОТ

Охарактеризовано тенденції розвитку торгівлі послугами на міжнародному ринку та бар'єри в міжнародній торгівлі послугами. Подано основні положення Генеральної угоди з торгівлі послугами (ГАТС). Окреслено проблеми України щодо міжнародної торгівлі послугами на шляху до СОТ. Внесено пропозиції щодо їх вирішення.

Характерною ознакою сучасного світового господарства є те, що відносне применшення ролі галузей матеріального виробництва в його структурі супроводжується швидким зростанням сфери послуг та обміну послугами в міжнародній торгівлі. Так, 2001 р. світовий експорт послуг становив 1350 млрд. дол. США, а в 1980 р. – лише 367 млрд. дол. [1].

Основою розвитку міжнародної торгівлі послугами та формування світового ринку послуг є, по-перше, інтернаціоналізація світового господарства, яка супроводжується посиленням економічного обміну між державами, що базується на зростаючому міжнародному поділі праці, та, по-друге, глобалізація, яка в економічному плані означає процес формування загальносвітового економічного простору, в межах якого діють однакові та близькі за своєю суттю правові норми, політичні й економічні концепції в галузі виробництва послуг.

В економіці України, орієнтованій на індустріалізацію, тривалий період не приділяли належної уваги сервісним галузям, що призвело до їхнього недостатньо розвинутої інфраструктури, низьких технологій надання послуг і рівня якості. Незважаючи на зроблені кроки щодо входження на світовий ринок, наша країна недостатньо використовує свій потенціал у міжнародній торгівлі послугами а, також ті позитиви, які отримує від глобалізації ринку послуг.

Водночас прагнення України до входження в СОТ (активізація переговорного процесу з цих питань) і стратегічна орієнтація на інтеграцію до ЄС потребують глибокого вивчення послуг як предмета експорту та імпорту, визначення бар'єрів у міжнародній торгівлі послугами і проблем лібералізації обміну на ринках послуг, аналізу стану інституційного забезпечення цього виду міждержавної діяльності, оцінювання умов використання режиму найбільшого сприяння і національного режиму в торгівлі послугами, регулювання ринків послуг у межах СОТ, встановлення проблем, які слід вирішити Україні.

Проблеми специфіки міжнародної торгівлі послугами досліджували такі вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти І. Смирнова, Ю. Шишкова, Н. Хаксавера, Б. Рендера, С. Рассела, Р. Мердика, І. Дюмулена, О. Гаврилюк, С. Кушаренко та ін.

В наукових працях охарактеризована специфіка послуг як предмета експорту й імпорту, подано емпіричні дані, що підтверджують загальні тенденції в розвитку

міжнародної торгівлі, вплив глобалізації на менеджмент послуг на міжнародній арені, особливості двосторонніх відносин країн у питаннях торгівлі послугами.

Метою нашого дослідження є системний аналіз інституційних умов зовнішньої торгівлі послугами, визначення бар'єрів у міжнародній торгівлі та проблем, що потрібно вирішити в Україні на шляху інтеграції в ЄС та вступу до СОТ.

Міжнародна торгівля послугами (незважаючи на їхню різноманітність) характеризується певними особливостями, що впливає на інституційні умови, сформовані (які формуються) для її здійснення. До них належать:

- тісніший зв'язок між обміном послуг і рухом зарубіжних інвестицій, ніж це характерно для міжнародної торгівлі товарами. Вона часто супроводжується створенням контрольованих іноземним капіталом підприємств і установ на території чужої країни;
- жорсткіше регулювання обміну послугами з боку держави, зорієнтоване на захист національного ринку від іноземної конкуренції;
- супровід міжнародного обміну послугами фізичним переміщенням фізичних осіб-виробників і споживачів послуг, прив'язка міжнародного обміну послугами до умов переміщення.

Можна виокремити деякі тенденції в розвитку торгівлі послугами на міжнародному ринку. В 90-х рр. XX ст. частка виробництва послуг становила 55–68% у внутрішньому валовому продукті більшості країн світу (в розвинутих країнах Заходу близько 70%, у країнах, що розвиваються, – до 55%). У виробництві послуг зайнято 55–70% працюючих у господарстві (в США – близько 80%). Частка послуг у міжнародній торгівлі послугами перевищила 20% від їхньої загальної вартості [2, 9].

У міжнародній торгівлі послугами, як і на міжнародному ринку послуг визначились нові тенденції, які варто врахувати, орієнтуючись на участь у цій сфері міжнародної діяльності:

- виникнення нових видів послуг: послуги логістики, глобальних транспортних систем, інформаційних мереж, комп'ютерні послуги, електронна торгівля і тощо;
- активне виокремлення в самостійні галузі низки видів послуг, які мали внутрішньофірмовий допоміжний характер (маркетингові послуги, послуги аудиту, реклами, бухгалтерські, юридичні та ін.);
- посилення формування великих транснаціональних корпорацій;
- утворення великих інтегрованих компаній, які постачають споживачу "пакет послуг", що дає змогу використовувати одного постачальника послуг;
- розвиток багатопланового, багатофункціонального світового ринку послуг, який потребує адекватної системи багатостороннього регулювання.

Структура міжнародної торгівлі послугами доволі складна. Найбільше значення у світовій торгівлі послугами займають туризм і транспорт. Швидко зростає значення телекомунікаційних, фінансових і ділових послуг. За темпами зростання лідирують так звані "інші послуги", які обліковуються в міжнародній статистиці окремо і передбачає такі ділові послуги:

- інформаційні (програмне забезпечення, формування баз даних, обробка інформації);
- професійні та управлінські (всі види консультацій, правова, бухгалтерська й аудиторська допомоги);
- кадрові (підбір, підготовка, навчання і стажування кадрів);
- банківські та страхові послуги;
- операційні (управління підприємством, ліквідація відходів виробництва);
- реклама продажів, посередництво;

- лабораторні, ринкові, прогнозні дослідження;
- послуги зв'язку й оренди;
- будівельні послуги і послуги з освоєння космосу;
- ремонт і технічне обслуговування устаткування.

За оцінками І. Дюмулена, 75% від вартісного обсягу послуг експортують розвинуті країни, 24% – країнами, що розвиваються, і країни з перехідною економікою, 1% – міжнародні організації [2, 36]. На світовому ринку послуг домінують 8 провідних країн, на які припадає 2/3 від світового експорту послуг (США, Великобританія, Франція, ФРН, Італія, Японія, Нідерланди, Іспанія).

Розглядаючи в цьому контексті Україну, слід зазначити, що вона, володіючи потенційними резервами розвитку міжнародної торгівлі послугами, не має змоги повною мірою їх реалізувати. Широкому їх експортуванню заважають слабка матеріально-технічна база, недоліки господарського механізму, обмеження на ввезення послуг у країнах, що розвиваються, високий рівень розвитку сфери послуг на Заході тощо. Разом із цим, слід вказати, що ринок послуг в нашій країні, починаючи з 1990-х рр. інтенсивно розвивається. Якщо в 1990 р. частка послуг у ВВП України становила 20,3%, то в 2003 р. цей показник досяг близько 50%.

Зростання міжнародної торгівлі послугами гальмується багатьма обмеженнями, до яких належать:

- кількісні обмеження щодо послуг, які імпортуються (ліміти кількості послуг, допустимі частки зарубіжних постачальників на внутрішньому ринку тощо);
- дискримінуючі податки, які надають переваги національним постачальникам послуг;
- обов'язкові розцінки і тарифи;
- спеціальні правила в'їзду в країну;
- спеціальні правила реєстрації і діяльності компаній з іноземним капіталом;
- системи ліцензування для заняття певним видом діяльності.

Бар'єри в торгівлі послугами нині зафіксовані в базі даних щодо заходів, які стосуються сфери послуг (МАСТ), створеній у межах ВТО і ЮНКТАД. База даних МАСТ сприяє підвищенню транспарентності режимів, які регулюють торгівлю послугами. Для України ця база даних може бути помічником у переговорному процесі двостороннього чи багатостороннього рівнів щодо торгівлі послугами, а також дієвим інструментом для отримання інформації при вирішенні питання приєднання до СОТ.

Бар'єри, що діють у торгівлі послугами, пов'язані з такими обмеженнями:

а) щодо доступу на ринок (квоти для іноземних послуг і постачальників послуг, в'їзні та виїзні візи, медичні сертифікати, ліцензування і квотування виїзду з метою роботи за наймом);

б) щодо надання національного режиму (обмеження, що використовують механізм ціноутворення, податки, збори, субсидії для внутрішніх постачальників, ліміти на валюту, податки і збори, пов'язані з виїздом і в'їздом, обмеження громадянських і майнових прав тощо).

У світовій практиці торгівлі послугами використовують такі види бар'єрів: прямі дискримінаційні, опосередковані дискримінаційні, прямі недискримінаційні і опосередковані недискримінаційні.

Лібералізувати бар'єри у торгівлі послугами можна за допомогою гармонізації та лібералізації національних вимог шляхом вироблення інтернаціональних правил і стандартів, що започатковано Уругвайським раундом і ухваленням Генеральної угоди з торгівлі послугами (ГАТС).

Сфера торгівлі послугами в межах СОТ регулюється Генеральною угодою з торгівлі послугами (ГАТС). В опублікованому в 1999 р. дослідженні Міжнародного торговельного центру ЮНКТАД – ВТО визначено, що послуга є предметом міжнародної торгівлі тоді, коли виробник послуги і покупець – це фізичні та юридичні особи-резпонденти різних країн, незалежно від місця укладення угоди. [3, 2]. Цей підхід згідно з Генеральною угодою по торгівлі послугами (ГАТС), є основою обліку послуг. Так, у ГАТС виокремлено чотири способи постачання послуг:

- транскордонне – це постачання послуги з однієї країни до іншої. Цей спосіб охоплює ті випадки, коли послугу постачають особі в країні постачальники послуг ззовні, країни, тобто ті, що перебувають в іншій країні (міжнародний транспорт, поставка послуг засобами телекомунікацій і поштою, послуги, зазначені в експортованих výroбах);
- споживання за кордоном – це постачання послуги на території однієї країни споживачу послуги з іншої (послуги медичної допомоги лікарні іншої країни, послуги з ремонту суден в іншій країні);
- комерційна присутність – це постачання послуги постачальником однієї країни шляхом комерційної присутності на території іншої (послуга надається через представництво або відділення фірми-постачальника послуги на території країни, де вона надається, наприклад банківська послуга через філію іноземного банку);
- присутність фізичних осіб. – це постачання послуги постачальником однієї країни шляхом присутності фізичних осіб цієї країни на території іншої [4, 418–419].

Разом із цим, у ГАТС визначено також послуги, які можуть постачатися більш як одним способом.

Для визначення можливостей України щодо вступу в СОТ у сфері торгівлі послугами слід урахувати рішення Уругвайського раунду щодо структури ГАТС і початкових зобов'язань багатьох країн щодо доступу на ринок у сфері послуг. У ГАТС встановлено межі зобов'язань щодо розширення і подальшої лібералізації торгівлі у сфері послуг. Передбачено два види зобов'язань:

- загальні зобов'язання (застосовуються щодо всіх країн-членів і секторів торгівлі послугами). Вони охоплюють також проблеми надання режиму найбільшого сприяння щодо всіх заходів, які охоплюються ГАТС. Загальні зобов'язання є результатом переговорів у цій сфері між усіма країнами-членами;
- конкретні зобов'язання (беруть на себе окремі країни-члени щодо певних секторів послуг) [4: 418].

У кожному з визначених секторів країна-член має брати зобов'язання щодо: а) доступу на ринок; б) національного режиму; в) інші зобов'язання.

Доступ на ринок регулюється таким чином, що країна-член у межах ГАТС сама обирає сектори послуг, в яких вона бере на себе зобов'язання. У визначених секторах має бути забезпечений вільний доступ на ринок для послуг та їх постачальників, за винятком випадків, коли країна-член встановила в своїх зобов'язаннях певні умови, обмеження і вимоги щодо доступу в конкретному секторі. В секторах, у котрих взято зобов'язання про доступ на ринок, Угода дає змогу визначити певні заходи, яких потрібно вживати, зокрема: обмеження кількості постачальників послуг; обмеження сукупної кількості операцій з послугами або сукупного обсягу наданих послуг; обмеження сукупної вартості операцій з послугами або сукупних активів, задіяних в операціях із послугами; обмеження загальної кількості фізичних осіб, які можуть бути зайняті в постачанні послуги; обмеження або вимога щодо

типу юридичної особи або спільного підприємства, через які можуть надаватися послуги; обмеження на участь іноземного капіталу. Якщо країна-член не подає обмежень щодо цих заходів, вона буде позв'язана зобов'язаннями щодо їхнього не-застосування в цих секторах (ГАТС, стаття XVI-2).

Національний режим передбачає, що всі країни-члени беруть зобов'язання щодо його негайного і безумовного надання у сфері торгівлі послугами, тобто в секторах, які належать до національного розкладу, для виконання умов та кваліфікаційних вимог, передбачених у ньому, коли кожен член має надавати послугам і постачальникам послуг будь-якого іншого члена режим, не менш сприятливий, ніж той, який він надає таким самим своїм послугам або постачальникам послуг (ГАТС, стаття XVII).

Країни-члени можуть виконувати інші зобов'язання, наприклад щодо політики в галузі конкуренції, кваліфікаційних вимог, стандартів і ліцензування у сфері торгівлі послугами (ГАТС, стаття XVIII).

Усі конкретні зобов'язання містить розклад певної країни-члена СОТ, в якому зазначено також часові межі їхнього виконання і дата набуття чинності цих зобов'язань (ГАТС, стаття XX-1). Практично розклад країни-члена формується шляхом двосторонніх і багатосторонніх переговорів. Відповідними статтями ГАТС передбачені умови зміни розкладів.

Деякі зобов'язання і вимоги ГАТС мають загальний характер щодо всіх країн-членів для всіх видів послуг. У статтях ГАТС визначено: режим найбільшого сприяння; національне регулювання і практику виконання угоди; положення щодо платіжного балансу; винятки, передбачені ГАТС; вимоги щодо інформування і прозорості; потреби країн, що розвиваються; проблеми економічної інтеграції; монополні постачальники послуг, практику обмеження конкуренції; платежі та перекази.

Суть режиму найбільшого сприяння полягає в тому, що принцип відсутності дискримінації застосовується щодо будь-яких заходів, передбачених ГАТС (ГАТС, стаття II-1).

Для забезпечення виконання положень ГАТС країни-члени мають зайняти або реформувати правила внутрішнього регулювання у сфері торгівлі послугами. Це стосується: розгляду та прийняття адміністративних рішень; дозволів на постачання послуг; заходів щодо кваліфікаційних вимог, технічних стандартів, ліцензування; вироблення критеріїв визнання компетентності та здатності надавати послуги постачальниками послуг. У статті XII ГАТС передбачено, якщо в країні-члена виникають труднощі щодо платіжного балансу, вона може: а) встановлювати або зберігати обмеження на торгівлю послугами, щодо яких вона взяла конкретні зобов'язання; б) встановлювати або зберігати обмеження щодо платежів і переказів за операціями, пов'язаними з такими зобов'язаннями, консультируючись при цьому з Комітетом із обмежень щодо платіжного балансу.

У статті XIV ГАТС передбачено винятки, пов'язані із захистом суспільної моралі, збереженням громадського порядку, захистом життя і здоров'я, забезпеченням дотримання законів чи регулятивних положень, безпеки, державними закупівлями.

За ГАТС (стаття III), країни-члени зобов'язують оперативно публікувати інформацію щодо всіх заходів, які стосуються угоди, допускаються спеціальні умови для країн, що розвиваються (стаття IV), приєднання до інтеграційних угод (стаття V), наявність монополних постачальників послуг із відповідними вимогами до них (стаття VIII), визначається поведінка країн-членів при застосуванні країною-постачальником послуг практики обмеження конкуренції (стаття IX).

У ГАТС передбачені захисні заходи та субсидії у сфері послуг, а також спеціальні положення щодо консультації та врегулювання суперечок.

Аналіз основних положень ГАТС засвідчує, що на міжнародному і національному рівнях має бути вирішена низка проблем, які можна згрупувати таким чином:

- 1) методологічні проблеми;
- 2) проблеми правового регулювання;
- 3) проблеми підвищення конкурентоспроможності України на ринках послуг.

Емпіричний аналіз тенденцій і стану розвитку міжнародної торгівлі послугами базується на вивченні проблем статистичного обліку і досконалості використовуваного класифікатора послуг.

Розроблений у ході Уругвайського раунду багатосторонніх переговорів і діючий у межах СОТ Класифікатор послуг містить 160 узагальнених видів послуг, розділених на 12 великих розділів.

1. Ділові послуги – 46 груп.
2. Телекомунікаційні послуги – 25 груп.
3. Будівельні та інжинірингові послуги – 5 груп.
4. Дистрибуторські послуги – 5 груп.
5. Освіта – 5 груп.
6. Фінансові послуги, в т. ч. страхування – 17 груп.
7. Послуги щодо захисту навколишнього середовища – 4 групи.
8. Туризм – 4 групи.
9. Послуги з охорони здоров'я – 4 групи.
10. Спорт – 5 груп.
11. Транспортні послуги – 33 групи.
12. Інші.

У Класифікаторі послуг СОТ як головна класифікаційна ознака використовується ділове призначення послуги. Завдяки цьому класифікатор може бути застосований для торгових переговорів і підготовки конкретних пропозицій і переліку надходжень у сфері (фактично використовувався в переговорному процесі щодо доступу України до ринку послуг). Основним джерелом інформації про операції з послугами на світовому ринку є дані, які збирає МВФ по лінії платіжного балансу. Проте фахівці в галузі методології статистичного обліку вказують щодо цієї інформації на такі застереження:

- не всі країни, в т. ч. і великі, повідомляють повну інформацію про платіжний баланс;
- багато фірм надає послуги в межах внутрішньокорпоративних зв'язків закордонних відділень ТНК (торгівля товарами передбачає надходження і платежі за послуги при продажі останніх в єдиному пакеті з промисловою продукцією);
- країни, що подають інформацію, не завжди її достатньо деталізують, що не дає змоги визначити важливі їхні субпозиції [2, 30].

Система класифікації послуг, розроблена статистичним відділом ООН (Central Product Classification – CPC), яка використовується в нині на національних рівнях, містить низку невирішених проблем, щодо групування як галузей, щодо надають послуги, так і їхніх продуктів. Національні класифікатори послуг країн-членів ВТО і класифікатор ГАТС, побудований на основі CPC, не завжди зіставні між собою. Це стосується й України. Виникає потреба у поступовому переході всіх країн у межах СОТ на класифікатор ГАТС. Ця проблема є однією із найактуальніших для України в контексті наміру вступу до СОТ.

Інша проблема, пов'язана з методологією статистики, стосується достатньо чіткого, повного і точного відображення в статистиці торгівлі послугами всіх чотирьох видів почаття. Нині статистика торгівлі послугами достатньою мірою обліковує тільки транскордонну торгівлю, тоді як інші способи торгівлі, зокрема

комерційна присутність і рух фізичних осіб, часто випадають із сфери статистики торгівлі послугами. Це стосується і нашої країни.

В українській статистиці певною мірою враховуються чітко дані, які реєструються в статистиці платіжного балансу. Проте цифри, що тут наводяться, стосуються переважно транскордонної торгівлі послугами. Інші способи торгівлі з статистики фактично випадають. Очевидною є потреба у виправленні цієї ситуації. Точний статистичний облік другого, третього і четвертого способів постачання послуг дасть змогу уточнити переговорні позиції України щодо вступу в СОТ, зокрема, щодо специфічних зобов'язань. На наш погляд, слід на урядовому рівні зобов'язати статистичні органи нашої держави ввести в дію схему статистики торгівлі послугами відповідно до Класифікатора ВТО і всіх чотирьох способів постачання.

Поряд з проблемою удосконалення методології статистичного обліку, на яку ми вже вказували, актуальними є проблеми визначення впливу субсидій, передбачених статтею XV ГАТС, на торгівлю послугами. Найчастіше субсидування послуг допускається в таких секторах, як транспорт, туризм, банківські та фінансові послуги, аудіовізуальні послуги, інформаційні технології. В країнах використовуються різні механізми субсидування: пільгові кредити, пільгові податки, прямі дотації, режим вільних торгових зон тощо. Проблемними є методика визначення точного впливу субсидії на ціну послуги, що постачається, методика виділення ціни послуги з ціни товару, методика виміру негативного впливу субсидії на поставку послуг. Методологічно недостатньо відпрацьованою залишається проблема компенсаційних заходів у сфері торгівлі послугами. Згідно з цим очевидною є необхідність у методологічних розробках щодо економічних аспектів використання субсидії у сфері послуг та правового регулювання цих питань.

Підходи, розроблені в ГАТС, щодо таких питань, як загальні та конкретні зобов'язання, необхідність реформування внутрішнього регулювання у сфері торгівлі послугами, надзвичайні захисні заходи в сфері послуг, субсидії та заходи, що є протидіючими у сфері послуг, надзвичайно актуальні і вказують на напрямки, за котрими має удосконалюватися, а тоді створюватися законодавча база України в галузі торгівлі послугами на шляху до СОТ. Уваги потребує удосконалення нормативно-правової бази державних закупівель у сфері послуг, оскільки ГАТС передбачила щодо них виняток, залишивши чинними національні правила. При цьому варто врахувати, що дискусійним при переговорах до вступу в СОТ залишається термін "закупівельна організація" (організація, яка діє на національному, регіональному, місцевому чи муніципальному рівні), а також доцільність включення до цих організацій державних торгових організацій.

Уваги заслуговує проблема конкурентоспроможності України на світових ринках послуг. Українські послуги на світовому ринку в нині представлені доволі слабо. Чинниками, що стримують присутність українських компаній на міжнародних ринках послуг, є: невизначеність при плаваючих валютних курсах; дискримінаційні та недискримінаційні обмеження, які інколи встановлюють місцеві уряди; валютні проблеми; великі витрати на адаптацію маркетингового комплексу; різке зростання глобальних компаній, які надзвичайно впливові на окремих сегментах ринку послуг; недостатньо розвинута інфраструктура, низькі технологія послуг і їхній рівень; відносно низький рівень попиту громадян нашої країни на міжнародні послуги; нерозвиненість інституційної бази міжнародної торгівлі послугами.

Динаміка експорту та імпорту послуг визначається переважно статтями "поїздки/туризм" і "транспортні". В структурі українського експорту відсутні такі види послуг, як аудиторські, консалтингові, управлінські, маркетингові, комп'ютерні тощо послуги. Загалом різні ділові, професійні та технічні послуги за даними 2003 р., становлять 0,5%. Слабо представлені фінансові (0,5%), неконкурентні будівельні

послуги (0,5%). Високою експортною квотою у ВВП та позитивною динамікою зовнішньої торгівлі послугами Україна завдячує транспортній інфраструктурі, зокрема магістральним нафтопроводам і лініям електропередач, які забезпечують послуги з постачання до Європи вуглеводної сировини й електрики. Розвитку транспортних послуг сприяє транзитність території, реалізація широкомасштабних проектів "INOCATE" з міжнародного транспортування нафти і газу в Європу та проекту "TRACECA". Транспортні послуги становлять 82,7% у структурі експорту послуг з України [7, 257]. Позитивними є тенденції в розвитку туризму, хоча питома вага подорожей в експорті становлять 2,8%.

Разом із цим, у міжнародному обміні послугами для України на відміну від інших країн, основними, щодо експорту є транскордонна торгівля, а щодо імпорту – послуги зарубіжних компаній на території нашої країни. На українському ринку послуг мало розвинутих секторів, що відкриває сферу діяльності для зарубіжних постачальників послуг. Так, кількість зарубіжних і спільних підприємств в нашій сфері послуг суттєво зросла. Обсяг іноземних інвестицій у фінансову діяльність в Україні в 2003 р. становив 490,9 млн. дол. або 7,4% від загального обсягу іноземних інвестицій, у транспорт і зв'язок – 524,8 млн. дол. (7,9%), у готельний і ресторанний бізнес – 183,2 млн. дол. (2,8%) [7, 278]. Стимулюючими чинниками для іноземних інвестицій у цю сферу є: доволі місткий ринок, професійно підготовлений персонал, порівняно низькі витрати на оплату праці, невеликі потреби капіталу, обмеженість внутрішніх джерел фінансування і відсутність конкуренції.

Участь зарубіжних компаній в українському ринку послуг має як позитивні, так і негативні моменти. Результатами є: збільшення кількості робочих місць, поява нових видів послуг, залучення високопродуктивного устаткування і високотехнологічних процесів, реконструкція виробництва. Наслідками – порушення податкового і валютного законодавства, поглинання українських підприємств іноземними, використання недобросовісних методів конкуренції, вплив валюти в офшорні зони.

Враховуючи вище зазначене, очевидними є два таких напрямки роботи:

- підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на світовому ринку послуг, подолання бар'єрів доступу до ринку послуг;
- удосконалення регулювання зовнішньої торгівлі послугами.

Так, щодо другої проблеми важливо, дотримуючись вимог ГАТС, створити протекціоністську політику, яка б, з одного боку, дала змогу зберегти конкурентне середовище на українському ринку послуг і підняти виробництво вітчизняних послуг, а з іншого – через систему специфічних зобов'язань України захистити внутрішній ринок і гарантувати для іноземних постачальників послуг, що режим доступу на ринок нашої країни не буде жорсткішим.

Виходячи на міжнародний ринок, слід брати до уваги не лише характерні особливості послуг, а й можливі конкурентні переваги фірм на цьому ринку. На практиці конкурентні переваги можуть проявлятися у різних формах, залежно від специфіки сектору послуг чи ринку. Як правило, конкурентні переваги – це основа стратегії будь-якої компанії. Вважаємо, що найголовнішими елементами ефективної зовнішньоекономічної стратегії у сфері послуг мають бути:

- орієнтація на споживача: суть сервісної стратегії полягає у виборі такого кола споживачів, що забезпечуватиме досягнення найбільшого соціального та фінансового ефектів;
- вибір сервісної концепції, тобто визначення того, що буде зроблено для споживача і як цього досягти;
- якість, що потребує використання інноваційних шляхів поліпшення якості послуг з метою збереження і закріплення конкурентних позицій;

- технології високі технології можуть бути бар'єром проникнення на ринок конкурентів;
- можливості персоналу, що потребує певних змін у корпоративній культурі, орієнтуватися на споживача, підвищення автономності виробників послуг щодо задоволення потреб клієнтів;
- вплив протекціонізму, що передбачає механізми підтримки національних сервісних галузей урядом, зорієнтовані на сприяння виходу на міжнародний ринок.

Переговорний процес щодо доступу на ринок послуг України розпочався в 1997 р., а за станом на 1 березня 2004 р. проект Розкладу специфічних зобов'язань у секторі послуг був сформований і містив зобов'язання приблизно в 150 підсекторах. За оцінками С. Осики та В. Пятницького, це один із найвищих показників не тільки серед країн-кандидатів, а й серед членів СОТ [4, 482].

Формування переговорної позиції базувалося на необхідності поступової лібералізації доступу до ринку послуг та створення умов для цього розвитку, підвищення конкуренції, залучення інвестицій. Обмеження доступу сформовані, переважно на основі "якісних вимог": а) підвищення професійної кваліфікації у сфері медичних та освітніх послуг; б) вимоги акредитації у сфері професійних, фінансових і транспортних послуг; в) обмеження на здійснення певних видів послуг (сектор фінансових, аудіовізуальних, юридичних, транспортних, рекреаційних і культурних послуг). У деяких випадках передбачені обмеження в підсекторах, зорієнтовані на захист чутливих для нашої країни секторів ринку послуг і забезпечення припливу іноземних інвестицій [4, 483].

Процес відкриття вітчизняного ринку послуг має бути регульованим, базуватись на принципах захисту ринку послуг, передбачених статтею XVI ГАТС, де подано обмеження щодо: максимального рівня інвестицій у кожен сектор послуг; співвідношення зарубіжного і вітчизняного персоналу; вибору організаційної форми іноземної компанії; кількості представництв іноземних компаній, які можуть діяти на вітчизняному ринку; частки послуг, що надаються іноземцями; загальної кількості постачальників послуг у кожному секторі.

Очевидною є необхідність розроблення щодо кожного сектору послуг, які містять Класифікатор СОТ, стратегії, яка б передбачала його розвиток з орієнтацією на міжнародну діяльність, надходження у сфері торгівлі послугами, майбутні зміни режиму експорту й імпорту послуг.

Важливо сконцентрувати увагу на необхідності досягнення прогресивних зрушень у торгівлі послугами, характерних для зарубіжних ринків, зокрема, звернути увагу на розвиток:

- форм міжнародного постачання послуг через підприємства з українським капіталом, які діятимуть на зарубіжних ринках послуг, а також на українському ринку з іноземним капіталом;
- сучасних конкурентоспроможних видів послуг;
- створення умов для використання чотирьох способів постачання;
- розвитку сучасної правової бази у сфері торгівлі послугами, яка б містила основні положення ГАТС.

Вирішення цих проблем сприятиме зміцненню позицій України в міжнародній торгівлі послугами, входженню до СОТ, а відтак забезпеченню передбачуваного розвитку торговельно-економічних відносин з основними торговельно-економічними партнерами – Європейським Союзом, країнами УЄФТА, Росією та іншими державами СНД, які перебувають на різних етапах приєднання до СОТ.

Література

1. CATT, *International Trade 1970, 1990. WTO Annual report– 2001.*
2. Думюлен И. И. *Международная торговля услугами.* – М.: Экономика, 2003., – с. 314.
3. *Business Guide to the GATS, ITC/CS.* – Geneva, 1999., – с. 2.
4. Осика С., Пятницький В. *Світова організація торгівлі./ 2-е видання, перероблене і доповнене.* – К.: "К. І. С.", 2004. – XXXVI, – 516 с.
5. Мельник Ю. Актуальні питання діяльності фірм на міжнародному ринку послуг. // *Наука молода.* – 2003. – № 1 – С.22–25.
6. Хаксвер К., Рендер Б., Рассел Р, Мердик Р. *Управление и организация в сфере услуг: 2-е изд. / Пер. с англ. под ред. В. В. Кулибановой.* – СПб.: Питер, 2002. – 752 с.
7. *Статистичний щорічник України за 2003 рік.* – К.: Консультант, 2004. – 631 с.