

УДК339.5

Ривак Наталія,
кандидат економічних наук,
молодший науковий співробітник відділу проблем реального сектору економіки регіонів
ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України»,
м. Львів; ORCID ID: 0000-0002-6717-5265
e-mail: ryvakn@gmail.com

<https://doi.org/10.29038/2786-4618-2021-01-28-36>

ПРІОРИТЕТИ ЕКСПОРТНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС В КОНТЕКСТІ РЕЛЕВАНТНОСТІ ДЛЯ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано шляхи розвитку і нарощення експорту Європейського союзу (ЄС) як одного із ключових показників економічного зростання. Досліджено розвиток мережі торгових угод ЄС, які стимулювали європейську економіку, полегшили ведення бізнесу та забезпечили робочі місця. Досліджено структуру та тенденції розвитку експорту ЄС, шляхи забезпечення прав європейських експортерів на міжнародних ринках. На основі економічних результатів експортної політики ЄС, автором обґрунтовано доцільність врахування досвіду ЄС для України в напрямках розвитку державної підтримки експортерів; створення мережі торгових представництв; розширення мережі торгових угод; орієнтування на експорт високотехнологічної продукції з високою доданою вартістю і ступенем обробки; ефективного захисту вітчизняних експортерів і захисту інтелектуальної власності.

Ключові слова: міжнародна торгівля, експорт, імпорт, торгова політика, торгова угода, торгове представництво

Рывак Наталья,
кандидат экономических наук,
младший научный сотрудник отдела проблем реального сектора экономики регионов,
ГУ «Институт региональных исследований имени М. И. Нижнего НАН Украины»,
г. Львов

ПРИОРИТЕТЫ ЭКСПОРТНОЙ ПОЛИТИКИ ЕС В КОНТЕКСТЕ РЕЛЕВАНТНОСТИ ДЛЯ УКРАИНЫ

В статье проанализированы пути развития и наращивания экспорта Европейского союза (ЕС) как одного из ключевых показателей экономического роста. Исследовано развитие сети торговых соглашений ЕС, которые стимулировали европейскую экономику, облегчили ведение бизнеса и обеспечили рабочие места. Исследована структура и тенденции развития экспорта ЕС, пути обеспечения прав европейских экспортеров на международных рынках. На основе экономических результатов экспортной политики ЕС, автором обоснована целесообразность учета опыта ЕС для Украины в направлениях развития государственной поддержки экспортеров; создание сети торговых представительств; расширение сети торговых сделок; ориентирования на экспорт высокотехнологичной продукции с высокой добавленной стоимостью и степенью обработки; эффективной защиты отечественных экспортеров и защиты интеллектуальной собственности.

Ключевые слова: международная торговля, экспорт, импорт, торговая политика, торговый договор, торговое представительство

Ryvak Nataliya,
PhD in Economics,
Junior researcher of the Department of problems of the regions' economy real sector
The National Academy of Sciences of Ukraine
State Institution "Institute of regional research named after M.I. Dolishniy of NAS of Ukraine"
Lviv

PRIORITIES OF EU EXPORT POLICY IN THE CONTEXT OF RELEVANCE FOR UKRAINE

The ways of development and increase of the European Union (EU) exports have been analyzed as the key indicators of economic growth in recent years. The purpose of the article was to determine what particular features and trends in the development of EU export policy contributed to the economic growth and employment rate increase. It has been researched that the network development of EU trade agreements helped to stimulate the European economy, facilitate business and provide jobs. A growing list of strategic agreements has opened up and favored European companies in key markets, helping to promote respect for human rights and labor, as well as environmental standards. The structure and development trends of EU exports, ways to ensure the rights of European exporters, including intellectual property, in international markets were studied. For many years, the EU has moved away from the production of low-cost labor-intensive goods to specialize in goods with higher procession level. The widespread use of information technology has made it possible to trade in goods and services that could not be traded before. The modern world economy has become highly integrated, and global supply chains have largely replaced traditional trade in finished products. Intellectual property protection is crucial to the EU's ability to stimulate innovation and compete in the global economy. Intellectual property rights enable European inventors, creators and companies to prevent the unauthorized exploitation of their works and to obtain compensation for their investments. Based on the analyzed advantages and achieved economic results, the author substantiated the feasibility of taking into account the EU experience for Ukraine in the development of effective state support for exporters; creation the trade representations network in priority regions for export; expansion of the trade agreements network; focus on the export of high-tech products with high added value and degree of processing; effective protection of domestic exporters and ensuring compliance with the rules of international trade and protection of intellectual property. The development and growth of Ukrainian exports will contribute to economic and employment growth, as well as ensuring sustainable development of Ukraine.

Keywords: international trade, export, import, trade policy, trade agreement, trade representation

Постановка проблеми та її значення. Експорт відіграє важливу роль в економіці України, впливаючи на рівень економічного зростання, зайнятості та сталий розвиток. Успішна експортна стратегія є важливою складовою конкурентоспроможності держави та запорукою зростання робочих місць. Саме тому уряд України спрямовує свої зусилля на розвиток і втілення в життя кращих стратегій та практик нарощення експорту. Європейський Союз (ЄС) є найбільшим імпортером української продукції, водночас реалізована ним в останні роки експортна політика стала запорукою економічного зростання ЄС, а втілені в життя механізми і процедури цієї політики є релевантними для наслідування українським урядом з метою розвитку вітчизняного експорту та досягнення цілей Стратегії розвитку експорту продукції сільського господарства, харчової та переробної промисловості України до 2026 року.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем нарощення експорту України на основі кращих світових практик, зокрема, ЄС, займаються вчені і науковці Національної академії наук України. Так, у [1] проаналізовано вплив Угоди про асоціацію/ЗВТ між Україною та ЄС на економіку України. У [2] рекомендовано необхідність поступової переорієнтації інвестиційних потоків у розвиток високотехнологічних виробництв. Проведено аналіз структури товарного експорту України і обґрунтовано доцільність усунення (чи пом'якшення) впливу гео економічних чинників (зокрема, потенційного погіршення кон'юнктури на світових ринках сировинних товарів) на соціально-економічний розвиток України шляхом відповідної державної політики на національному і регіональному рівнях у [3]. Проведено прогнозування динаміки товарного експорту і імпорту в Україні з виробленням відповідних рекомендацій у [4]. Аналіз європейського досвіду у сфері організації та контролю за експортом здійснено у [5].

Мета і завдання статті. Метою статті є аналіз стану і тенденцій експортної політики ЄС крізь призму її релевантності для України. Для досягнення поставленої мети було вирішено наступні завдання: проведено хронологічний і структурний аналіз розвитку експортного потенціалу ЄС; визначено чинники досягнення позитивних результатів і тенденцій в експортному потенціалі ЄС та встановлено релевантні чинники розвитку експорту в Україні; запропоновано рекомендації для розвитку вітчизняного експортного потенціалу.

Викладення основного матеріалу та обґрунтування отриманих результатів дослідження. Міжнародна торгівля і особливо розмір та розвиток експорту є важливим показником ефективності економіки Європейського Союзу (ЄС), який наочно демонструє характер його взаємодії з іншими країнами. Основні тенденції експорту ЄС, аналіз основних торгових партнерів та продуктів, якими

торгують найбільше, надасть змогу виробити практичні рекомендації щодо розвитку українського експорту.

Спільна комерційна політика ЄС (СКП), або торгова політика, протягом багатьох останніх років поступово розвивалася, охоплюючи цілий ряд галузей, пов'язаних з торгівлею, в межах компетенції і під загальною егідою ЄС. "Римські договори" встановили спільний ринок і митний союз з орієнтацією на торгівлю товарами. Пізніші договори розширили СКП на послуги та комерційні аспекти інтелектуальної діяльності. Лібералізація міжнародної торгівлі ЄС справила позитивний вплив на економічне зростання та робочі місця в країнах-членах союзу. У повідомленні 2010 р. „Торгівля, зростання та світові справи” міжнародна торгівля була зроблена одним із наріжних каменів стратегії Європа 2020, спрямованої на те, щоб зробити ЄС більш екологічною та конкурентоспроможною. Подібним чином стратегія «Торгівля для всіх» 2015 року підсилює значення і роль міжнародної торгівлі загалом і експорту зокрема, як основного фактору, який сприяє економічному зростанню, зростанню зайнятості та залученню інвестицій. Так, за даними Європейської комісії, у 2018 р. міжнародна торгівля забезпечила 36 мільйонів робочих місць, пов'язаних з експортом (на 5 мільйонів більше у порівнянні з 2014 роком) [6,с.4]. Нові економічні гравці та технологічні досягнення суттєво змінили структуру та закономірності експортної торгівлі. Зокрема, широке використання інформаційних технологій дозволило торгувати товарами та послугами, якими неможливо було торгувати раніше. Сучасна світова економіка стала високо інтегрованою, відповідно глобальні ланцюги поставок значною мірою замінили традиційну торгівлю готовою продукцією.

Протягом багатьох років ЄС відходив від виробництва трудомістких товарів низької ціни, щоб спеціалізуватися на дорожчих брендових товарах. Завдяки відкритій економіці торгівля має важливе значення для ЄС. Для подолання торгових бар'єрів та вирівнюючи умови для бізнесу, Європейський союз уклав та продовжує вести переговори щодо укладання угод про вільну торгівлю з багатьма країнами світу. ЄС також є засновником та ключовим гравцем в Світовій організації торгівлі (СОТ).

Нове покоління всеосяжних угод про вільну торгівлю, які укладає ЄС з іноземними державами вийшли далеко за межі простого зниження тарифів. Перша така угода про вільну торгівлю «нового покоління» була укладена з Південною Кореєю, ратифікована Європейським Парламентом, тимчасово застосовувалася з липня 2011 року, а офіційно набрала чинності в грудні 2015 р. Багатостороння торгова угода між ЄС та Перу, Колумбією та пізніше Еквадором діє тимчасово з 2013 р., угода про асоціацію з країнами Центральної Америки тимчасово застосовується з 2013 р., угода між ЄС та Канадою – Всебічна економічна та торгова угода (СЕТА) тимчасово застосовується з вересня 2017 року, переговори по угоді між ЄС та Сінгапуром були завершені у 2014 році, а переговори по угоді між ЄС та В'єтнамом завершилися наприкінці 2015 року – це все свідчення нової торгової політики. Наприклад, лише в перший рік функціонування угоди про вільну торгівлю ЄС-Канада, експорт товарів ЄС до Канади зріс на 9%, або більше ніж на 3 млрд. євро, залучивши 72 000 експортерів з ЄС. Угода про вільну торгівлю з Японією набула чинності 1 лютого 2019 року. ЄС також відкрив переговори про зону вільної торгівлі з Індонезією, Тунісом, Філіпінами, Австралією та Новою Зеландією. Переговори з Малайзією, Таїландом та Індією будуть відновлені за настання більш сприятливих умов. ЄС також розпочав переговори щодо окремих двосторонніх інвестиційних договорів з Китаєм та М'янмою, та вивчить можливість розпочати подібні переговори з Тайванем та Гонконгом. Переговори з Іраном будуть розглядатися після вступу останнього до СОТ. Ці угоди принесуть значну користь Європейському Союзу. Середні тарифи, накладені на експорт ЄС, прогнозовано скоротяться приблизно на 50%. Також, прогнозується, що угоди про вільну торгівлю сприятимуть зростанню додаткових 2% до ВВП ЄС та економічного зростання в ЄС [7].

Зараз ЄС має 41 торговельну угоду з 72 країнами – найбільша торгова мережа у світі, що пропонує європейському бізнесу можливості для розвитку і чесне прогнозоване робоче середовище на кожному континенті світу. Торгові угоди дозволяють продуктам і послугам потрапляти на ринки партнерів легше та з меншими витратами, при цьому повністю поважаючи стандарти ЄС. Дані угоди приносять користь фірмам різних розмірів в ЄС. Починаючи з угоди про вільну торгівлю з Японією, угоди ЄС зараз включають розділи, присвячені малому бізнесу. ЄС також запустив спеціальне Інтернет-джерело інформації та довідкову службу для великих та малих підприємств, яка допоможе стимулювати торгівлю між ЄС та регіоном Південного Середземномор'я. Найбільшими угодами з

точки зору розміру ринків є угоди ЄС-Канада та ЄС-Японія. Разом ці угоди допоможуть бізнесу ЄС заощадити до 1,6 мільярда євро митних зборів на рік за рахунок скасування митних зборів [7].

Експорт товарів в Європейському Союзі відновився після фінансових потрясінь 2008 року (див. рисунок 1). Між 2012 і 2016 роками обсяг імпорту знизився, тоді як експорт зростає. Як результат, з 2012 по 2019 рік торговельне сальдо ЄС було позитивним, а 2009 і 2011 роках воно було негативним. У 2019 році експорт зріс більше, ніж імпорт, а отже, профіцит торгівлі зріс до 197 мільярдів євро [8].

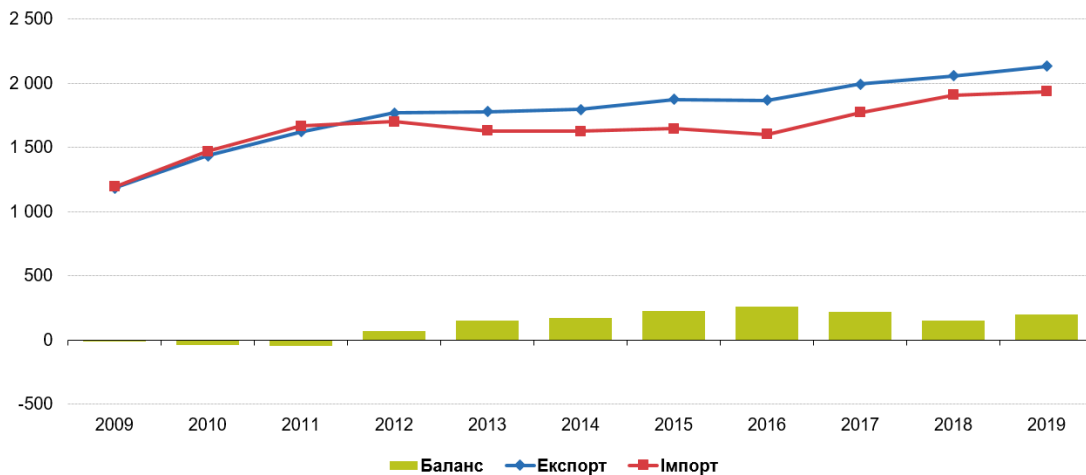


Рис. 1. Розвиток міжнародної торгівлі ЄС, 2009-2019 рр. (млрд. Євро)

Джерело: побудовано автором на основі [8].

ЄС є найбільшим у світі експортером промислових товарів та послуг. Торгівля є важливим показником процвітання та визначником місця ЄС у світі. ЄС глибоко інтегрувався у світові ринки як за продукцією, яку він колективно постачає, так і за експортом, який він продає. Оскільки 27 держав-членів Європейського Союзу мають єдиний ринок та єдиний зовнішній кордон, вони також мають єдину торгову політику. Як у Світовій організації торгівлі, де правила міжнародної торгівлі узгоджуються та виконуються, так і держави-члени ЄС ведуть колективні переговори з окремими торговими партнерами.

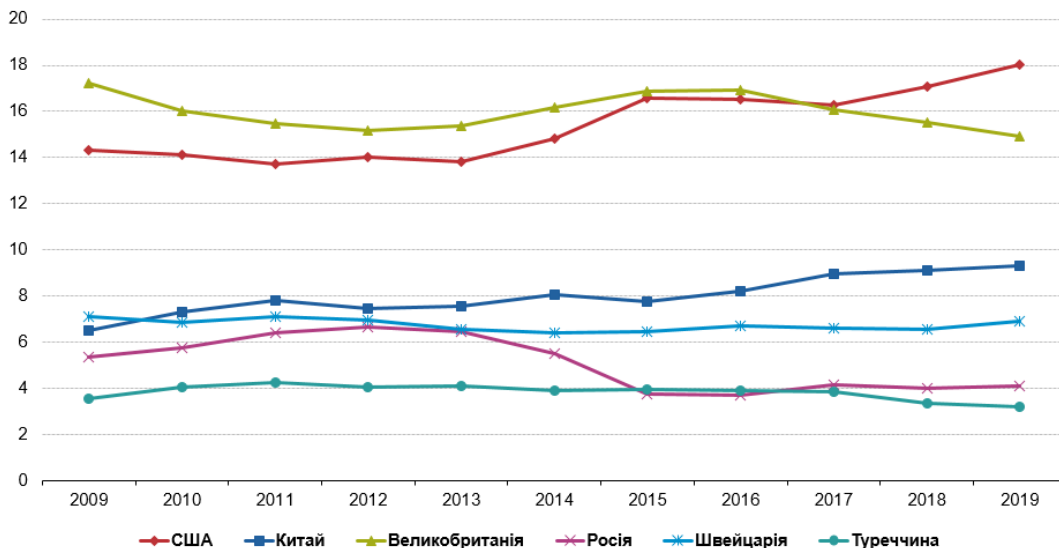


Рис. 2. Частка окремих торгових партнерів в загальному обсязі експорту ЄС, 2009-2019 (%)

Джерело: побудовано автором на основі [8].

Основним напрямком експорту ЄС у 2019 році були інші європейські країни, на які припадає трохи більше третини загального обсягу експорту, за ними йшли Азія (28%) та Північна Америка (25%). ЄС мав значний дефіцит у торгівлі з країнами Азії, тоді як найбільший профіцит зафіксовано

у торгівлі з Північною Америкою. У 2019 році США були головним торговим партнером ЄС в експорті (див. рисунок 2). Їх частка була відносно стабільною між 2009 і 2013 роками, але потім зростала щороку, за винятком 2016 року, і досягла 18% у 2019 році. У період з 2009 по 2019 рік частка Китаю в експорті ЄС зросла з 6% до 9%. Частки усіх інших країн демонстрували зменшення [8].

На рисунку 3 показано експорт товарами країнами ЄС в розрізі товарних груп. Основні продукти (їжа та напої, сировина та енергоматеріали) відображаються червоними кольорами, тоді як готові промислові продукти (хімікати, машини та транспортні засоби, а також інші промислові товари) - синіми кольорами. ЄС експортує переважно готову продукцію: як у 2009, так і в 2019 р. Її частка становила 83% від загального експорту ЄС. У 2019 році машини та транспортні засоби склали 41% від загального обсягу експорту, тоді як інші промислові товари становили 23%, а хімічна продукція - 19%. Первинна продукція становила майже 16% від загального обсягу експорту. Ця категорія складається з продуктів харчування та напоїв (8%), енергетичних продуктів (5%) та сировини (3%) [8]. Щодо експорту послуг, то згідно з останніми наявними даними, експорт послуг країнами-членами ЄС в основному орієнтований на три категорії: інші ділові послуги, транспорт та послуги з туризму.

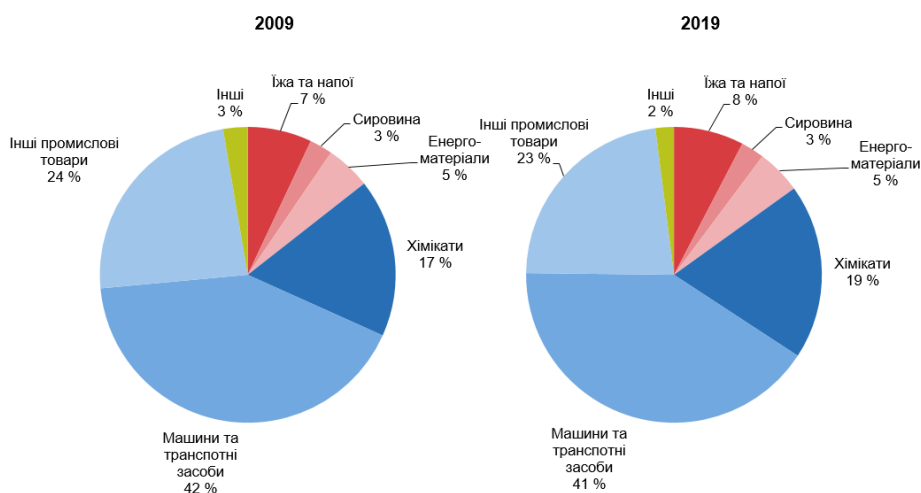


Рис. 3. Експорт в розрізі продуктивних груп, 2009-2019 (%)

Джерело: побудовано автором на основі [8].

У сучасному взаємопов'язаному глобалізованому світі найкращим шляхом для розвитку є створення і дотримання загальносвітових правил, які стосуватимуться всіх. З саме таким фокусом, ЄС започаткував дві сучасні ініціативи: нову глобальну угоду про електронну торгівлю та багатосторонній інвестиційний суд. За останні два десятиліття спостерігається експоненціальне зростання електронних технологій інтернет-комерції (продаж). Однак недостатньо розвиненими є глобальні правила та законодавство щодо цього виду торгівлі. Це означає, що споживачі можуть іноді стикатися з ризиками при покупці в Інтернеті та різницею в правилах торгівлі, які підвищують витрати як для споживачів, так і для бізнесу. Переговори СОТ щодо електронної комерції розпочались у 2019 році. Вони націлені на те, щоб зробити її простішою та безпечнішою для споживачів та підприємств – сторін, які купують, продають та роблять бізнес в інтернеті. Нові правила повинні допомагати, серед іншого, в боротьбі зі спамом, подоланні бар'єрів для транскордонного онлайн-продажу та постійній забороні митних платежів при електронних транзакціях.

Існуюча система врегулювання спорів між інвестором та державою (ISDS) міститься в торгових угодах у всьому світі, однак вона перебуває під шквалом постійної критики у зв'язку з непрозорістю її трибуналів. У своїх останніх двосторонніх угодах ЄС зазначає вже принципово реформовану політику, створено повністю прозорі та постійні системи інвестиційних судів, що зберігають право держави регулювати суспільні інтереси та виключають будь-які можливості зловживання. З ініціативи ЄС Комісія ООН з питань міжнародної торгівлі зараз обговорює питання створення

постійного багатостороннього інвестиційного суду, який міг би замінити 3000 існуючих двосторонніх схем ISDS. Це заклало б основи стабільної та передбачуваної судової практики, допомогло б ухвалювати справедливі прозоріші рішення та забезпечило правову визначеність як для інвесторів, так і для урядів та інших державних органів.

ЄС у центрі уваги ставить сталий розвиток міжнародної торгівлі, яка повинна сприяти соціальній справедливості, повазі прав людини та високим екологічним стандартам. Усі комплексні торгові угоди ЄС з 2014 року включають розділ забезпечення сталого розвитку із перерахуванням засобів для його забезпечення, а також зобов'язання громадського контролю. Останні комплексні торгові угоди та нові переговори включають посилення на Парижську кліматичну угоду. Також, міжнародна торгівля може бути рушієм гендерної рівності. 14 мільйонів жінок по всьому ЄС працюють на робочих місцях, що підтримуються експортом. У багатьох торгових угодах включено конкретні гендерні положення. У 2016 році ЄС почало модернізацію експорту з ЄС щодо забезпечення контролю технологій, які можуть мати як цивільне, так і військове використання (подвійне використання), що в свою чергу покращить існуючі механізми запобігання порушенням прав людини. ЄС активно відстоює свої права щодо експорту, наприклад, у 2014 році ЄС підняв питання у СОТ щодо завищених імпорتنих мит в Росії на папір, пальмову олію та холодильники, які були вищими за офіційно дозволені правилами СОТ. СОТ зобов'язала Росію скоротити ввізне мито на ці товари, що забезпечило ЄС еквівалент 440 мільйонів євро експорту [6, с.12]. Також, ЄС активно працює над запровадженням міжнародних інструментів закупівель, метою яких є забезпечення компаніям з ЄС кращого доступу до контрактів і ринків в країнах поза межами ЄС. ЄС докладає стабільно всіх зусиль, щоб убезпечити свій експорт від блокування іноземними країнами європейських продуктів – через незаконні тарифи або інші бар'єри. Зокрема, було успішно усунуто 123 експортні бар'єри лише за останні 5 років [6, с.13].

Опублікована у червні 2020 року і попередньо виголошена в промові комісара Філа Хогана, Доповідь про торгові та інвестиційні бар'єри (2019) аналізує торгові та інвестиційні бар'єри, про які повідомляють підприємства та держави-члени Європейській Комісії щодо доступу до іноземних ринків. ЄС розробив Стратегію виходу на іноземні ринки, яка є частиною зусиль ЄС щодо створення найкращих умов для експорту європейськими фірмами по всьому світу та забезпечення дотримання правил міжнародної торгівлі. Угоди про взаємне визнання (MRA) активно використовуються в ЄС як інструмент, що полегшує доступ на іноземні ринки, зменшуючи витрати та час, пов'язані з обов'язковою сертифікацією продукції. Через активну участь в Доському раунді, ЄС націлений на поліпшення умов торгівлі товарами та послугами у всьому світі шляхом зниження тарифів на імпорт, усунення нетарифних бар'єрів (наскільки це можливо) та вдосконалення зобов'язань щодо більш вільної торгівлі послугами. ЄС запропонував знизити захист тарифів у всьому світі, застосовуючи формулу зниження тарифів та вибравши певні сектори для повного скасування тарифів. На сьогодні домовленостей у СОТ не досягнуто частково через розбіжності щодо внеску країн, що розвиваються, до зниження тарифів. Деякі члени СОТ, включаючи ЄС, приєдналися до Угоди про інформаційні технології (ІТА), яка забезпечує безмитний доступ до ринків ІТ-продуктів, включаючи комп'ютери, телефони, а також окремі компоненти, такі як напівпровідники. Ряд двосторонніх угод про вільну торгівлю з ЄС сприяє значній лібералізації торгівлі товарами та послугами.

Захист інтелектуальної власності має вирішальне значення у здатності ЄС стимулювати інновації та конкурувати у світовій економіці. Права інтелектуальної власності (ПІВ, такі як патенти, торгові марки, дизайни, авторські права чи географічні позначення) дають можливість європейським винахідникам, творцям та компаніям запобігати несанкціонованій експлуатації своїх творів та отримувати компенсацію за свої інвестиції. Права інтелектуальної власності також пропонують гарантії користувачам або споживачам (наприклад, географічні позначення) для визначення походження відповідних товарів. ЄС захищає зазначені нематеріальні активи для забезпечення економічного зростання та конкурентоспроможності, адже якщо європейські ідеї, бренди та товари підробляють – це зачіпає робочі місця в ЄС. Підроблені товари також можуть загрожувати безпеці та здоров'ю споживачів. ЄС підтримує суворі стандарти ПІВ для боротьби з порушеннями прав інтелектуальної власності в ЄС та за його межами.

ЄС прагне вдосконалити захист ПІВ у третіх країнах шляхом:

- ефективного режиму застосування права, а саме – ЄС прийняв Стратегію забезпечення реалізації прав інтелектуальної власності в третіх країнах, яка включає конкретні заходи щодо вирішення проблем із захистом прав інтелектуальної власності та проблемами правозастосування, що зачіпають європейський бізнес, який інвестує за кордон;

- укладання багатосторонніх угод – ЄС є частиною Світової організації торгівлі та Світової організації інтелектуальної власності щодо поліпшення захисту та забезпечення прав інтелектуальної власності. ЄС є ключовим прихильником Угоди про торгові аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС);

- укладання двосторонніх угод – ЄС веде переговори та вже уклав низку двосторонніх торгових угод, які включають вичерпні розділи щодо ПІВ. Розділи щодо прав інтелектуальної власності повинні максимально забезпечувати рівні захисту, подібні до рівня ЄС. Проте ЄС враховує рівень розвитку відповідної країни;

- інших двосторонніх заходів – ЄС бере участь у регулярних зустрічах з питань ПІВ (таких як діалоги, робочі групи тощо) з пріоритетними країнами-партнерами у всьому світу.

Європейська комісія здійснює моніторинг та допомогу постраждалим галузям ЄС, коли країни, що не входять до ЄС, вживають заходів торгового захисту проти експортерів ЄС. Комісія також відіграє більш безпосередню роль у антисубсидійних та захисних розслідуваннях, коли йдеться про субсидії ЄС і ЄС в цілому. Європейська комісія здійснює наступні заходи:

- уважно стежить за розвитком розслідувань у сфері торгового захисту, які ініційовані країнами, що не входять до ЄС – ЄС публікує статистичні дані щодо поточних розслідувань та чинних заходів, а також щорічний звіт про дії у сфері торгового захисту країнами, які не входять в ЄС;

- допомагає та консультує національні органи ЄС та промисловість ЄС з розслідувань, розпочатих країнами, що не входять до ЄС;

- сприяє дисципліні та прагне примусити країни, що не входять до ЄС, виконувати свої зобов'язання щодо СОТ шляхом двосторонніх зустрічей, консультацій відповідно до угод СОТ або механізму врегулювання суперечок СОТ.

Враховуючи досвід ЄС, Україні варто розвивати ефективний алгоритм державної підтримки вітчизняних експортерів на іноземних торгових ринках. Також, українським експортерам важливо швидко навчитися переорієнтовуватися на перспективні міжнародні ринки, а державі варто ефективно підтримувати українських експортерів на цьому шляху. Ці завдання є ключовими для уряду в рамках експортної політики України. За прикладом ЄС, Україні варто розширювати торгові угоди з різними країнами. Вагомим кроком стало прийняття Угоди про зону вільної торгівлі України з ЄС (ЗВТ). Останній став найбільшим імпортером української продукції, країни ЄС сукупно купують 41,9 % української експортної продукції. Варто зазначити, що у 2019 році Китай випередив ЄС за темпами нарощування українського експорту [9].

Україні важливо розвивати мережу торгових представництв в країнах, які потенційно цікаві Україні з точки зору експорту. Наразі урядом планується підтримка функціонування від 5 до 8 таких представництв у регіонах, де найбільший потенціал зростання експорту. Така мережа торгових аташе по світу підсилить довгострокову державну політику уряду, спрямовану на забезпечення стабільного нарощування обсягів експорту продукції (товарів, послуг, технологій) вітчизняного сільського господарства, харчової та переробної промисловості (згідно із Стратегією розвитку експорту продукції сільського господарства, харчової та переробної промисловості України до 2026 року). Відповідно географічно при створенні мережі торгових аташе варто орієнтуватися на ЄС, Близький Схід (Арабські Емірати, Саудівська Аравія), Великобританію і, звичайно ж, Китай.

З огляду на розвиток міжнародних ринків, Україні варто і надалі поглиблювати торгові відносини з ЄС та США, водночас розвиваючи торгові відносини з країнами Азії (Індією, Китаєм, Японією, Кореєю та іншими «азійськими тиграми»). Розвиваючи один вектор, надзвичайно важливо не втрачати позиції в іншому важливому напрямку. Зокрема варто розвивати торгові відносини з Індією, яка у 2019 році стала одним із негативних лідерів по падінню експорту з України. Підписання з Китаєм та Індією преференційних торгових угод допоможе вітчизняному бізнесу наростити експорт та залучити в Україну азійські інвестиції і кредити.

Окрім нарощення торгових угод, Україні, за прикладом ЄС, доцільно працювати над розширенням квот за діючими угодами і розширенням лінійки експортних товарів за цими угодами. Наприклад, аналізуючи імпорتنі тарифні квоти ЄС на позиції продукції АПК з України, варто визначити що саме найбільше обмежує наших виробників: розмір квоти, тариф в межах квоти, тариф поза квотою тощо. Відповідно до аналізу слід працювати над модифікацією торгових режимів за тими чи іншими видами продукції.

Важливо орієнтуватися на зростання частки експорту високотехнологічних продуктів з високою доданою вартістю і ступенем обробки. Збільшення високотехнологічного експорту можливе в тому числі і за рахунок включення до глобальних виробничих ланцюгів на останніх стадіях виробництва. Водночас, проаналізувавши досвід ЄС, спостерігаємо заміщення експорту високотехнологічних продуктів експортом технологій, захищених патентами. Наслідуючи досвід ЄС, Україні доцільно забезпечити високий рівень захисту прав інтелектуальної власності, який дозволить з допомогою патентів отримувати високий дохід, навіть якщо виробництво буде відбуватись за межами України.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Європа глибоко інтегрувалася у світові ринки. Завдяки простоті сучасного транспорту та зв'язку тепер легше виробляти, купувати та продавати товари по всьому світу, що дає європейським компаніям будь-якого розміру потенціал для торгівлі за межами Європи. Працівники часто надають свої послуги в різних країнах в рамках транснаціональної корпорації або за спеціальними контрактами на надання послуг. ЄС є найбільшим у світі експортером промислових товарів та послуг, щодня Європа експортує товарів на сотні мільйонів євро. Нарощення експортного потенціалу за правильного управління створює передумови для економічного зростання ЄС. Торгова політика ЄС прагне забезпечити економічне зростання та зростання зайнятості населення, збільшуючи можливості для торгівлі та інвестицій з рештою світу. ЄС є потужним гравцем на світовому ринку, формуючим відкрити глобальну торгову систему, що базується на справедливих правилах, та забезпечуючим дотримання цих правил. Забезпечення сталого розвитку є центральним фокусом торгової політики ЄС загалом та її експортної політики зокрема.

Україні доцільно використовувати релевантний досвід ЄС щодо розвитку ефективної державної підтримки експортерів; створення мережі торгових представництв в пріоритетних для нарощення вітчизняного експорту країнах; укладання нових стратегічних угод, які нададуть перевагу експортерам на ключових міжнародних ринках; швидкого переорієнтування на експорт високотехнологічної продукції з високою доданою вартістю і ступенем обробки; ефективного захисту вітчизняних експортерів і забезпечення дотримання правил міжнародної торгівлі та захисту інтелектуальної власності. Розвиток і нарощення українського експорту сприятиме економічному зростанню, зростанню рівня зайнятості та забезпечення сталого розвитку України.

Джерела та література

1. Оцінка впливу Угоди про асоціацію/ЗВТ між Україною та ЄС на економіку України: наук. доп. / за ред. В.М. Гейця, Т. О. Осташко, Л. В. Шинкарук; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». К., 2014. 102 с
2. Ішук С.О. Експортна активність промисловості регіонів України: ключові тенденції. *Економіка промисловості*. 2016. № 4 (76). С. 22-29.
3. Ішук С.О. Діагностика структурних змін у товарному експорті регіонів України. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України: зб. наук. пр. / ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долишнього НАН України». 2018. Випуск 3 (131). С. 3-9.
4. Созанський Л.Й. Прогноз динаміки товарного експорту та імпорту в Україні. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України [зб. наук. пр.]*. 2016. № 3 (119). С. 114-119.
5. Штулер І., Герзанич В. Європейський досвід експортного контролю в удосконаленні концепції розвитку національної економіки. *Актуальні проблеми економіки*. 2018. № 7-8 (205-206). С. 16-21.
6. EU Trade Policy at Work Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2019 European Union, 2019 EU Trade Policy at Work - publication (europa.eu) https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/october/tradoc_158400.pdf
7. Fact Sheets on the European Union – 2020 https://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/en/FTU_5.2.1.pdf
8. Статистика / Статистична організація Євростат. URL: https://ec.europa.eu/info/departments/eurostat-european-statistics_en

9. Експортна стратегія – як Україна має реагувати на втрату ринків/ AgroPolit портал. URL: <https://agropolit.com/spetsproekty/689-eksporna-strategiya--yak-ukrayina-maye-reaguvati-na-vtratu-rinkiv>

Referances

1. Ostashko, T.O., Prokopa, I.V., Borodina, O.M. (2014). Otsinka vplyvu Ugody pro asotsiatsiyu/ZVT mizh Ukrayinoyu ta ES na ekonomiku Ukrayiny [Assessing the impact of AA / FTA between Ukraine and the EU on Ukraine's economy]. Instytut ekonomiky i prognozuvannya NAN Ukrayiny, Kyiv [Institute for Economics and Forecasting, NAS of Ukraine, Kyiv]. [in Ukrainian].

2. Ishchuk, S. O. (2016). Eksportna aktyvnist promyslovosti rehioniv Ukrayiny [Export activity of the regions industry of Ukraine]. In *Ekonomika promyslovosti: [Economics of industry]: Vol. 4(76) (pp.22-29)* [in Ukrainian].

3. Ishchuk, S. O. (2018). Diagnostyka strukturnykh zmin u tovarnomu eksporti regioniv Ukrainy [Export activity of the regions industry of Ukraine]. In *Zbirnyk naukovuh prats DU Instytut rehionalnyh doslidzhen im. M.I. Dolishnogo NAN Ukrainy [Collection of scientific papers of SE "Institute of regional research named after M.I. Dolishniy of NAS of Ukraine]: Vol. 3(131) (pp.3-9)*. [in Ukrainian].

4. Sozanskyi, L. Y. (2016). Prognoz dynamiky tovarного експорту та імпорту в Україні [Forecast of the dynamics of the commodity export and import in Ukraine]. In *Zbirnyk naukovuh prats DU Instytut rehionalnyh doslidzhen im. M.I. Dolishnogo NAN Ukrainy [Collection of scientific papers of SE "Institute of regional research named after M.I. Dolishniy of NAS of Ukraine]: Vol. 3(119) (pp.114-119)*. [in Ukrainian].

5. Shtuler I., Herzanych V. (2018). Yevropeyskyi dosvid eksportnogo kontroliu v udoskonalenni kontseptsiyi rozvytku natsionalnoyi ekonomiky [European experience of the export control in improving the concept of the national economic development]. In *Actualni problem ekonomiky [Actual problems of the economics]: Vol. 7-8(205-206) (pp.16-21)* [in Ukrainian].

6. 2019 EU Trade Policy at Work. Publications Office of the European Union, Luxembourg. Retrieved from https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/october/tradoc_158400.pdf [in English].

7. 2020 Fact Sheets on the European Union. Retrieved from https://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/en/FTU_5.2.1.pdf [in English].

8. European Statistical Office, Eurostat. Statystyka [Statistics]. Retrieved from https://ec.europa.eu/info/departments/eurostat-european-statistics_en [in Ukrainian].

9. Eksportna strategiya Ukrainy – yak Ukrainy maye reahuvaty na vtraty rynkiv [Export strategy of Ukraine – how Ukraine should react on the loss of the markets]. In AgroPolit portal [AgroPolit portal]. Retrieved from <https://agropolit.com/spetsproekty/689-eksporna-strategiya--yak-ukrayina-maye-reaguvati-na-vtratu-rinkiv> [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 29.12.2020 р.