

Лисаченко А. В.

магістр

*Державного вищого навчального закладу
«Ужгородський національний університет»*

Заяць О. І.

доктор економічних наук,

професор кафедри міжнародних економічних відносин

*Державного вищого навчального закладу
«Ужгородський національний університет»*

Lysachenko Anhelina

Master

Uzhgorod National University

Zayats Olena

Doctor of Economic Sciences,

Professor of the Department of International Economic Relations

Uzhgorod National University

РЕАЛІЗАЦІЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ У ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ З ФРАНЦІЄЮ

Анотація. У статті досліджуються особливості реалізації експортного потенціалу України у торговельно-економічних відносинах з Францією. Розглянуто ключові аспекти експорту України до Франції та способи максимізації цього потенціалу. Виявлено особливості торговельного обміну між країнами та фактори, які впливають на конкурентоспроможність українських товарів на французькому ринку. Ідентифіковано можливості для поглиблення торговельно-економічних відносин між Україною та Францією, включаючи заходи для залучення інвестицій та розширення співпраці в галузі інновацій та технологій. Визначено можливості для підвищення обсягів торгівлі та розвитку взаємовигідних відносин між Україною та Францією, що сприятиме економічному зростанню та підвищенню конкурентоспроможності обох країн на міжнародному ринку.

Ключові слова: експорт, експортний потенціал, торговельно-економічні відносини, економічна співпраця.

Вступ та постановка проблеми. Реалізація експортного потенціалу України у торговельно-економічних відносинах з Францією є актуальною та важливою темою, яка стосується як самої України, так і її міжнародних партнерів. Франція виступає одним з ключових торговельних партнерів України в Європейському Союзі, і відносини між цими двома країнами мають значущий вплив на економічний розвиток обох сторін [9]. Україна має значущий потенціал для розвитку експорту до Франції, але це вимагає обізнаності та стратегічного підходу. Реалізація цього потенціалу може сприяти економічному росту та співпраці між країнами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою реалізації експортного потенціалу України у торговельно-економічних відносинах з Францією займається велика кількість дослідників. Зокрема слід виділити дослідження Інституту економічних досліджень та політичних консультацій (ІЕД) [1] «Біла книга. Як реалізувати експортний потенціал України за умов глобалізації» де окреслено пропозиції щодо політики сприяння розвитку українського експорту. Працю Циганкової О.М. [4], в якій розглядаються особливості міжнародної торгівлі України. У праці Шляхової Я.В. [5] проаналізовано особливості українських зовнішньо-торговельних відносин в контексті інтеграційних спрямувань України. Проте, залишаються невирішені проблеми у вивченні даного питання, зокрема, на сучасному етапі політичні та економічні нестабільності в Україні можуть вплинути на експортні угоди та відносини з Францією. Нестабільність може створити невпевненість для французьких бізнес-партнерів. Тому, подальше дослідження даної теми є дуже актуальним.

Метою статті є аналіз особливостей реалізації експортного потенціалу України у торговельно-економічних відносинах з Францією.

Результати дослідження. Експортний потенціал країни визначається її здатністю постачати товари та послуги на міжнародні ринки та залучати іноземні покупці. Цей потенціал базується на різних факторах, які включають [2, с. 89]:

– Виробництво та продукція: Здатність країни виробляти товари і послуги, які відповідають попиту на міжнародних ринках. Це може включати важливі галузі, такі як сільське господарство, виробництво, технології, послуги тощо.

– Якість та стандарти: Забезпечення високої якості та відповідності міжнародним стандартам і вимогам. Якість продукції та послуг впливає на конкурентоспроможність на міжнародних ринках.

– Торговельна інфраструктура: Наявність ефективної логістичної і транспортної інфраструктури для постачання товарів за кордон.

– Ринковий доступ: Здатність країни здійснювати торговельні операції та вести бізнес на міжнародних ринках без надмірних обмежень та тарифів.

– Інновації та дослідження: Розробка нових продуктів, технологій і послуг, які мають конкурентні переваги на міжнародних ринках.

– Міжнародна партнерська співпраця: Розвиток міжнародних торговельних угод, партнерств та мереж співпраці, які сприяють експорту.

– Маркетинг та продаж: Маркетингові зусилля для просування продукції та послуг на зовнішніх ринках.

– Підтримка уряду: Політика та програми, які сприяють розвитку експорту та забезпечують підтримку експортерам.

Збалансований розвиток цих факторів допомагає країні максимізувати її експортний потенціал та успішно конкурувати на міжнародних ринках [1, с. 114].

Країни-члени ЄС та Східної Європи займають одне з перших місць серед усіх регіонів світу, які володіють найбільшим потенціалом для українського експорту [7]. Експортний потенціал даних країн оцінюється у 21,2 млрд дол., в тому числі невикористаний – у 10,4 млрд дол. Стосовно ринку країн-членів ЄС, то його загальний експортний потенціал для України оцінюється у приблизно 20 млрд дол., з нього невикористаний потенціал – 9,7 млрд дол. (рис. 1).

Як видно з рисунку 1, у географічному вимірі найбільший потенціал експорту української продукції за методикою ІТС спостерігається для таких країн, як: Німеччина

(експортний потенціал – 2,9 млрд дол., невикористаний потенціал – 1,5 млрд дол.), Італія (експортний потенціал – 2,7 млрд дол., невикористаний потенціал – 1,1 млрд дол.), Польща (експортний потенціал – 2,5 млрд дол., невикористаний потенціал – 1,0 млрд дол.), Нідерланди (експортний потенціал – 2,0 млрд дол., невикористаний потенціал – 0,85 млрд дол.) й Іспанія (експортний потенціал – 1,9 млрд дол., невикористаний потенціал – 0,63 млрд дол.).

На рис. 1. зображено загальний експортний потенціал та невикористаний потенціал українських експортерів на сучасному етапі для ринків усіх країн-членів ЄС. Простежується, що основний незадіяний потенціал нарощення експорту наявний для тих країн-членів ЄС, які вже є найбільшими торговельними партнерами України (рис. 2).

Так, зовнішньоекономічна діяльність України з країнами-членами ЄС має значний потенціал для подальшого

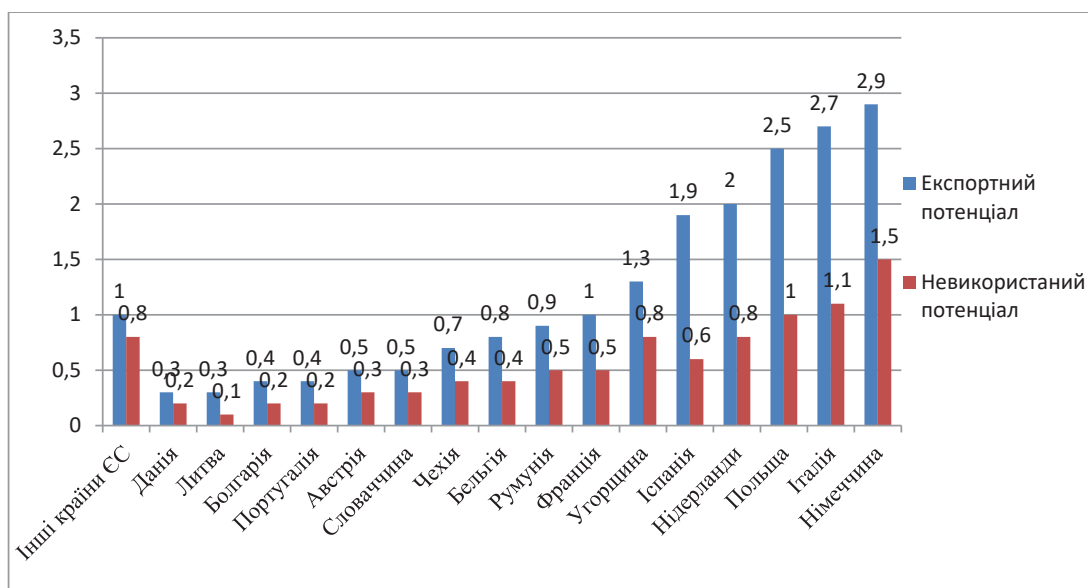


Рис. 1. Експортний потенціал української продукції на ринках країн ЄС, 2021 р.

Джерело: [6]

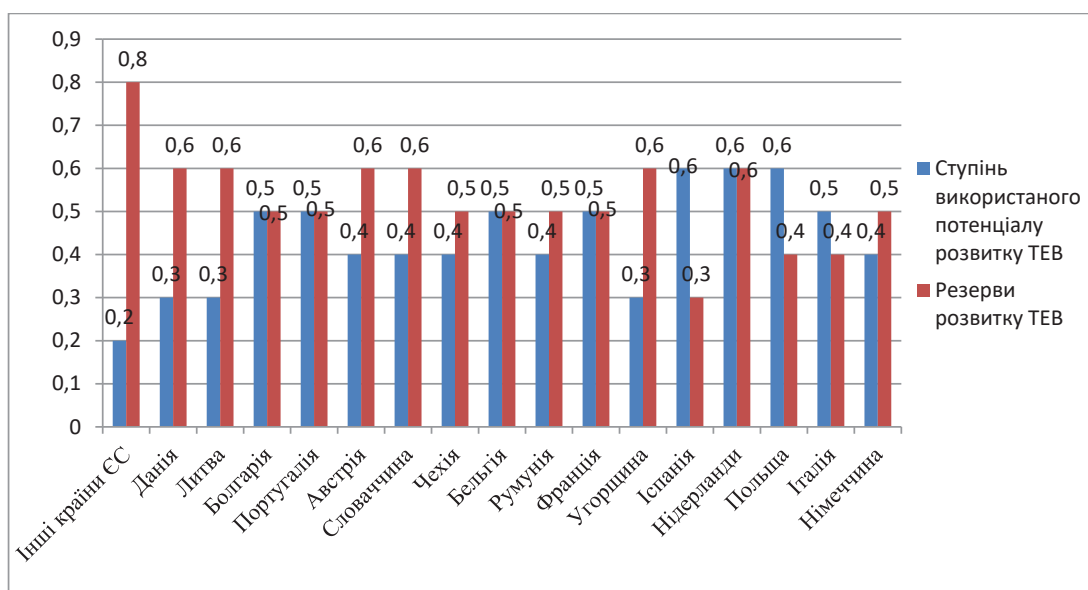


Рис. 2. Резерви зростання ступеня розвитку ТЕВ країн-членів ЄС та України

Джерело: [6]

розвитку. Однак, для досягнення цього потенціалу, необхідно проводити ряд заходів:

1. Стимулювання регіонів, які майже не задіяні в експортній діяльності, шляхом впровадження спеціальних програм та ініціатив, спрямованих на розвиток експорту в цих регіонах.

2. Проведення систематичної перевірки щодо корупційних ситуацій у зовнішньоекономічних операціях, з метою забезпечення чесності та прозорості у відносинах з партнерами з ЄС.

3. Удосконалення законодавчої бази для спрощення та зручного оформлення документів, пов'язаних із зовнішньоекономічною діяльністю. Це сприятиме стимулюванню потенційних підприємців і сприяє збільшенню обсягів експорту.

4. Забезпечення стабільної політичної ситуації в країні, оскільки надійна політична стабільність є ключовим фактором для залучення іноземних інвестицій та розвитку зовнішньоекономічних відносин.

Ці заходи сприятимуть подальшому розвитку зовнішньоекономічної діяльності України та зміцненню її позицій на міжнародному ринку.

Реалізація експортного потенціалу України у торговельно-економічних відносинах з Францією має свої особливості і вимагає уваги до ряду факторів та стратегій, зокрема:

1. Структура експорту: Україна має різноманітний експортний потенціал, який включає сільське господарство, виробництво, енергетику, машинобудування, хімічну та металургійну промисловість. Важливо аналізувати, які конкретні групи товарів є найбільш привабливими для французького ринку та як вони можуть бути ефективно позиціоновані.

2. Диверсифікація ринків: Україна повинна диверсифікувати свої ринки збуту та не обмежуватися лише Францією. Розглядання інших країн Європейського Союзу, як потенційних партнерів, може допомогти зменшити ризики та залежність від одного ринку.

3. Якість та стандарти: Франція має високі стандарти якості і безпеки продукції. Українські експортери повинні відповідати цим стандартам та отримати необхідні сертифікати та ліцензії. Інвестування в підвищення якості товарів і послуг може підвищити конкурентоспроможність.

4. Маркетинг та брендування: Ефективний маркетинг та брендування грають важливу роль у привертанні уваги французьких споживачів та партнерів. Розробка маркетингових стратегій, які підкреслюють переваги українських товарів та послуг, є важливим завданням.

5. Торговельні угоди: Перевірка наявності та умов торговельних угод між Україною та Європейським Союзом, які можуть сприяти спрощенню та зменшенню митних обмежень для експорту.

6. Локальна присутність: Розгляд можливостей створення представництва чи філії в Франції для забезпечення ближчого контакту з партнерами та споживачами.

7. Реагування на зміни: Реагування на зміни в політиці, економіці та ринкових умовах Франції. Гнучкість і адаптивність важливі для успішного експорту.

Порівняно високий рівень інтегрованості економіки України об'єктивно зумовлює необхідність будувати національну економічну політику, як свого роду відповідь на виклики глобалізації. Її основою має стати адекватне розуміння механізму взаємодії між розвитком національної економіки та експортом як «каналом» зв'язку країни зі світовим господарством. Такий зв'язок між експортом та економічним зростанням має два основні виміри, а саме:

1. Прямий причинно-наслідковий зв'язок між експортом та економічним зростанням – експорт розглядається

як один із ключових чинників розвитку національної економіки. Ця ідея була покладена окремими країнами в основу стратегії економічного зростання на засадах експорту (export-led growth).

2. Причинно-наслідковий зв'язок між зростанням експорту та динамікою і структурою національного ВВП, тобто саме ВВП визначає експорт країни.

Водночас, на практиці кожна країна формує національну економічну стратегію, комбінуючи елементи першого та другого підходу, причому роль експорту в системі чинників економічного зростання та зв'язок між ВВП та експортом можуть переглядатися в залежності від різного роду внутрішніх та зовнішніх економічних та політичних факторів [1].

Так, реалізація експортного потенціалу України у торговельно-економічних відносинах з Францією стикається з рядом проблем та викликів. Деякі з найбільш актуальних проблем включають такі:

1. Тарифні бар'єри та митні обмеження: Високі мита та інші тарифні бар'єри можуть ускладнювати доступ українських товарів на французький ринок. Це може стосуватися певних товарних груп, які підпадають під захист внутрішнього ринку Франції.

2. Норми та стандарти: Відповідність українських товарів та послуг французьким нормам та стандартам може бути складною та витратною задачею. Необхідно вкладати ресурси в адаптацію та сертифікацію продукції.

3. Культурні та мовні різниці: Незнання французької культури та мови може ускладнювати встановлення бізнес-контактів та взаєморозуміння з партнерами в Франції.

4. Логістичні проблеми: Нестабільність логістичних послуг, транспортні виклики та високі витрати на доставку можуть ускладнювати торгівлю між країнами.

5. Конкуренція на ринку: Франція має розвинену внутрішню та міжнародну конкуренцію, і українським підприємствам доведеться конкурувати з іноземними виробниками на французькому ринку.

6. Політичні ризики: Геополітичні та політичні ризики можуть впливати на стабільність торговельно-економічних відносин між країнами.

7. Валютні коливання: Зміни обмінних курсів можуть впливати на конкурентоспроможність та прибутковість українських експортерів [8, с. 27].

Для розв'язання цих проблем та максимізації експортного потенціалу України до Франції необхідні системні заходи, такі як встановлення діалогу між країнами щодо торговельних питань, впровадження інфраструктурних та логістичних поліпшень, сприяння сертифікації та відповідності стандартам, а також розвиток маркетингових та брендівих стратегій для українських товарів та послуг на французькому ринку [4, с. 57].

Реалізація експортного потенціалу України у торговельно-економічних відносинах з Францією в сучасних умовах є важливою та актуальною задачею. Сучасні умови включають в себе різні фактори та виклики, які впливають на ці відносини:

1. Глобалізація та відкриті ринки: Світовий ринок стає все більш відкритим, що створює можливості для українських експортерів. Франція є одним із найбільших ринків у Європейському Союзі, і це важлива можливість для українських підприємств.

2. Угоди про вільну торгівлю: Україна має угоди про вільну торгівлю з Європейським Союзом, які сприяють зниженню тарифів та інших перешкод у торгівлі з Францією.

3. Зростаючий попит на високоякісні товари: Французький ринок відомий своєю вимогою до якості, і українські компанії можуть знайти своє місце, пропонуючи високоякісні товари та послуги.

4. Технологічний розвиток: Зростання використання інформаційних технологій сприяє розвитку електронної торгівлі та маркетингу, що дозволяє українським компаніям ефективніше просувати свої товари на французькому ринку.

5. Політичні відносини: Дипломатичні відносини між Україною та Францією мають важливе значення для реалізації експортного потенціалу. Сприятливі політичні відносини можуть сприяти розвитку торговельних відносин.

Проте, сучасні умови також включають в себе виклики, такі як геополітичні нестабільності, зміни в тарифних політиках, валютні коливання та інші фактори, які можуть впливати на реалізацію експортного потенціалу.

Перспективи реалізації експортного потенціалу України у торговельно-економічних відносинах з Францією в умовах повномасштабного вторгнення Росії в Україну є складними і визначаються рядом факторів. Ситуація в Україні та вплив конфлікту на торговельно-економічні відносини може мати наступні можливі сценарії:

1. Збереження або погіршення економічних показників: Умови війни можуть призвести до спаду економіки України, що може негативно вплинути на її експортну діяльність. Однак розвинута країна, така як Франція, може бути зацікавлена в підтримці України та сприянні її економіці в умовах конфлікту.

2. Сприяння союзниками України: Україна має підтримку ряду країн, включаючи Європейський Союз та Сполучені Штати, які можуть вжити заходів для полегшення торгівлі та розвитку економічних відносин між Україною та Францією.

3. Диверсифікація ринків: Україна може розвинути свою експортну стратегію, диверсифікувати ринки збуту та намагатися знайти нові ринки для своїх товарів і послуг, що може зменшити вплив конфлікту з Росією на експорт до Франції.

4. Політичні рішення та санкції: Політичні рішення, включаючи санкції, можуть вплинути на торговельні відносини між країнами. Україна повинна вести діалог із своїми партнерами, включаючи Францію, для зменшення можливих обмежень.

5. Розвиток інфраструктури та логістики: Поліпшення інфраструктури та логістики може зробити торгівлю

більш ефективною та конкурентоспроможною навіть в умовах конфлікту.

Важливо зауважити, що усі зміни в торговельно-економічних відносинах будуть вимагати великої уваги, стратегічного планування та співпраці між Україною та Францією. Є шанси для подолання труднощів та розвитку взаємовигідних відносин, але це буде вимагати зусиль та рішучості з обох сторін.

Висновки. Отже, торговельно-економічні відносини між Україною та Францією мають велике значення для обох країн. Франція є одним з ключових торговельних партнерів України в Європейському Союзі, а Україна володіє значним експортним потенціалом, який може бути вигідним для французького ринку. Реалізація експортного потенціалу України стикається з рядом проблем, таких як тарифні бар'єри, стандарти якості, конкуренція та логістичні питання. Крім того, умови війни в Україні з Росією створюють додаткові складнощі. Незважаючи на проблеми, є великий потенціал для розвитку торговельних відносин. Диверсифікація ринків, розвиток високотехнологічних та сталої виробництва, спільні ініціативи та підтримка малого та середнього бізнесу можуть сприяти збільшенню обсягів торгівлі. Важливо, щоб Україна та Франція продовжували співпрацювати та вести діалог у сфері торгівлі та економічних відносин. Політичні рішення, включаючи санкції, повинні враховувати специфічність торговельних відносин. Розвиток інфраструктури, підтримка експортерів, розширення ринків збуту та підвищення якості товарів і послуг можуть сприяти реалізації експортного потенціалу. Загалом, реалізація експортного потенціалу України у торговельно-економічних відносинах з Францією має свої виклики, але при правильному підході та співпраці обидвох країн це може призвести до взаємовигідних результатів і сприяти стабільності та розвитку обох економік. Завдяки правильному стратегічному плануванню, дипломатичній активності та інвестиціям в розвиток економіки, Україна та Франція можуть знайти способи зберегти та розвивати свої торговельно-економічні відносини навіть в умовах повномасштабного вторгнення Росії в Україну. Реалізація експортного потенціалу може бути важливим елементом для підтримки стабільності та розвитку України.

Список використаних джерел:

1. Біла книга. Як реалізувати експортний потенціал України за умов глобалізації. Пропозиції щодо політики сприяння розвитку українського експорту. Київ, 2016. URL: https://platforma-msb.org/wp-content/uploads/2016/06/White_book_export_UKR_2016.pdf (дата звернення: 05.09.2023).
2. Кошарна П.С. Формування стратегічного інструментарію позиціонування підприємства : дис. на здоб. наук. ступ. к. е. н. : 08.00.04. Харків, 2015. 225 с.
3. Ушакова Н.Г. Управління міжнародним бізнесом : конспект лекцій для студентів економічного спрямування, аспірантів, викладачів / за заг. ред. Н.Г. Ушакова, К.Ю. Величко, О.І. Печенка. Харків : Видавництво «Форт». 2016. 126 с.
4. Циганкова Т.М. Міжнародна торгівля : навч. посібн. Київський нац. екон. ун-т. Київ, 2001. 487 с.
5. Шляхова Я.В. Особливості українських зовнішньо-торговельних відносин в контексті інтеграційних спрямувань України : автореф. дис.... канд. екон. наук : 08.00.02. Харків. нац. ун-т ім. В. Н. Каразіна. Харків, 2016. 22 с.
6. Савченко М.В., Хаджинов І.В., Завидовська А.О. Експортний потенціал України та його реалізація у торговельно-економічних відносинах з країнами ЄС. *Економічний вісник Дніпровської політехніки*. 2021. URL: https://www.researchgate.net/publication/359148971_Ukraine's_export_potential_and_its_implementation_in_trade_and_economic_relations_with_eu_countries (дата звернення: 05.09.2023).
7. Zayats O. Trade and competitive cooperation of the EU with the major international integration groupings. *Actual problems of international relations*. 2020. № 143. P. 55–68. DOI: <https://doi.org/10.17721/apmv.2020.143.1.57-68>
8. Заяць О.І. Міжнародна економічна інтеграція як передумова трансформації глобальної конкурентної сили. *Sciences of Europe*. 2020. № 4 (51). С. 26–30.
9. Заяць О.І. Моделі конкурентної сили міжнародних інтеграційних об'єднань. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 15-16. С. 40–46. DOI: <https://doi.org/10.3270/2306-6814.2020.15-16.40>

References:

1. Bila knyha. Yak realizuvaty eksportnyi potentsial Ukrainy za umov hlobalizatsii. Propozytzii shchodo polityky sprianniia rozvytku ukrainskoho eksportu (2016) [Institute of Economic Research and Political Consultations (IED). White book. How to realize the export potential of Ukraine under the conditions of globalization. Proposals regarding the policy of promoting the development of

- Ukrainian exports]. Kyiv. Available at: https://platforma-msb.org/wp-content/uploads/2016/06/White_book_export_UKR_2016.pdf (accessed September 5, 2023).
2. Kosharna P. S. (2015) *Formuvannia stratehichnoho instrumentariiu pozytsionuvannia pidpriemstva* [Formation of strategic tools for enterprise positioning]: diss. on of science stupa Doctor of Economics: 08.00.04. Kharkiv, 225 p.
 3. Ushakova N. G. (2016) *Upravlinnya mizhnarodnym biznesom: konspekt lekcij dlya studentiv ekonomichnogo spryamuvannya, aspirantiv, vykladachiv* [Management of international business: a synopsis of lectures for students of economic orientation, graduate students, teachers] / eds. N. G. Ushakova, K. Yu. Velichko, O. I. Pechenko. Kharkiv: Fort Publishing House, 126 p.
 4. Tsygankova T. M. (2001) *Mizhnarodna torgivlya* [International trade]: navch. posibn. Kyiv National University econ. un-t. Kyiv, 487 p.
 5. Shlyakhova Ya. V. (2016) *Osoblyvosti ukrajinskykh zovnishno-torgovelynykh vidnosyn v konteksti integracijnykh spryamuvan Ukrainy* [Features of Ukrainian foreign trade relations in the context of integration directions of Ukraine]: author's ref. dis. ... cand. econ. Science: 08.00.02. Kharkiv. nat. Univ. V. N. Karazin. Kharkiv, 22 p.
 6. Savchenko M. V., Khadzhyrov I. V., Zavydovska A. O. (2021) *Eksportnyi potentsial Ukrainy ta yoho realizatsiia u torhov-elno-ekonomichnykh vidnosynakh z krainamy YeS* [Ukraine's export potential and its implementation in trade and economic relations with EU countries]. *Ekonomichnyi visnyk Dniprovskoi politekhniki*. Available at: https://www.researchgate.net/publication/359148971_Ukraine's_export_potential_and_its_implementation_in_trade_and_economic_relations_with_eu_countries
 7. Zayats O. (2020) Trade and competitive cooperation of the EU with the major international integration groupings. *Actual problems of international relations*, no. 143, pp. 55–68. DOI: <https://doi.org/10.17721/apmv.2020.143.1.57-68>
 8. Zayats O. (2020) *Mizhnarodna ekonomichna intehratsiia yak peredumova transformatsii hlobalnoi konkurentnoi syly*. *Sciences of Europe*, no. 4 (51), pp. 26–30.
 9. Zayats O. (2020) *Modeli konkurentnoi syly mizhnarodnykh intehratsiinykh obiednan* [Models of competitive strength of international integration associations]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 15-16, pp. 40–46. DOI: <https://doi.org/10.3270/2306-6814.2020.15-16.40>

REALIZATION OF THE EXPORT POTENTIAL OF UKRAINE IN TRADE AND ECONOMIC RELATIONS WITH FRANCE

Summary. The article examines the peculiarities of the realization of Ukraine's export potential in trade and economic relations with France. Key aspects of Ukraine's exports to France and ways to maximize this potential are considered. Peculiarities of trade exchange between countries and factors affecting the competitiveness of Ukrainian goods on the French market are studied. Opportunities for deepening trade and economic relations between Ukraine and France were considered, including measures to attract investments and expand cooperation in the field of innovation and technology. Opportunities for increasing trade volumes and developing mutually beneficial relations between Ukraine and France have been identified, which will contribute to economic growth and increase the competitiveness of both countries on the international market. It was determined that the realization of Ukraine's export potential in trade and economic relations with France is a relevant and important topic that concerns both Ukraine itself and its international partners, and France is one of the key trade partners of Ukraine in the European Union, and the relationship between these two countries have a significant impact on the economic development of both sides. Article considers current problems and prospects for the development of trade relations between Ukraine and France in the conditions of a complex geopolitical situation, in particular, in the context of the conflict between Ukraine and Russia. The article analyzes the factors affecting the realization of Ukraine's export potential on the French market and identifies possible ways to overcome problems and increase the volume of trade between the countries. The article examines in detail aspects such as tariff barriers, norms and standards, market competition, currency fluctuations and logistical problems that affect Ukraine's export activities. In the context of the impact of the war on trade and economic relations, recommendations are made for infrastructure development, joint initiatives, support for small and medium-sized businesses, as well as opportunities for diversifying markets and developing new sectors, such as green technologies and sustainable production. The article serves as an important source of information for those who are interested in trade and economic relations between Ukraine and France and are looking for ways to promote the development of these relations under difficult circumstances.

Key words: export, export potential, trade and economic relations, economic cooperation.