

## СТАН ТА ПІДТРИМКА СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЄС

У статті проаналізовано сучасний стан та підтримка стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності підприємств ЄС. Встановлено, що Європейський Союз, а точніше його держави-члени, має компетенцію щодо гармонізації законодавства, яку він здійснює в таких сферах, як вільний обіг товарів, послуг, капіталу, а також у таких секторах, як сільське господарство, рибальство, транспорт та енергетика. Між тим, охорона здоров'я, туризм і цивільний захист є прикладами сфер, де Європейський Союз може приймати закони лише на підтримку ініціатив держав-членів. ЄС має відносно відкритий режим торгівлі, що стало стимулом для розвитку відносин із широким колом торгових партнерів. Дійсно, ЄС глибоко інтегрований у світові ринки, і можна очікувати, що ця картина збережеться, оскільки сучасні транспортні та комунікаційні розробки створюють додатковий стимул для виробників обмінюватися товарами (і послугами) у всьому світі.

Регулювання ЗЕД здійснюється автономно або спільно на декількох рівнях: національному; двосторонньому і регіональному; глобальному. Зазвичай органи національних держав регулюють ЗЕД автономно, видаючи різні закони, постанови, правила, дозволи тощо. Автономно можуть діяти і органи регіональної компетенції, такі як Рада міністрів ЄС, Рада Безпеки ООН та ін. Узгоджене або спільне регулювання ЗЕД здійснюється шляхом видання спільних актів або підписання міжнародних договорів і угод, а також відповідно до різноманітних правил і звичаїв, прийнятих міжурядовими або неурядовими органами та організаціями. Будь-яке регулювання спрямоване на проведення тієї чи іншої зовнішньоекономічної політики (засоби якої ми роз'яснимо в наступній темі), а це сприяє економічній інтеграції у світове господарство. З іншого боку, процеси ЗЕД, все більш складні взаємини і прагнення до швидкого вирішення проблем призводять до зростання числа і ролі органів і організацій в регулюванні ЗЕД.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, сучасний стан, підтримка, стратегічне планування, підприємства ЄС.

Damir KULISH

Zaporizhzhya National University

## STATE AND SUPPORT OF STRATEGIC PLANNING OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF EU ENTERPRISES

The article analyzes the current state and support for strategic planning of foreign economic activity of EU enterprises. It is established that the European Union, or rather its member states, has the competence to harmonize legislation, which it implements in such areas as the free circulation of goods, services, capital, as well as in such sectors as agriculture, fishing, transport and energy. Meanwhile, health, tourism and civil protection are examples of areas where the European Union can only pass laws in support of member states' initiatives. The EU has a relatively open trade regime, which has stimulated the development of relations with a wide range of trading partners. Indeed, the EU is deeply integrated into global markets, and this picture can be expected to continue, as modern transport and communications developments create an additional incentive for producers to exchange goods (and services) around the world.

Foreign economic activity is regulated independently or jointly at several levels: national; bilateral and regional; and global. Usually, national state bodies regulate foreign economic activity autonomously, issuing various laws, regulations, regulations, permits, and so on. Regional bodies of competence, such as the EU Council of ministers, the UN Security Council, etc., can also operate independently. Coordinated or joint regulation of foreign economic activity is carried out by issuing joint acts or signing international treaties and agreements, as well as in accordance with various rules and Customs adopted by intergovernmental or non-governmental bodies and organizations. Any regulation is aimed at implementing a particular foreign economic policy (the means of which we will explain in the next topic), and this contributes to economic integration into the world economy. On the other hand, the processes of foreign economic activity, increasingly complex relationships and the desire to quickly solve problems lead to an increase in the number and role of bodies and organizations in regulating foreign economic activity.

Keywords: foreign economic activity, current state, support, strategic planning, EU enterprises

### Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями

Прискорена глобалізація, з якою стикаються країни всього світу, суттєво впливає на роль зовнішньоекономічної діяльності як одного з важливих макроекономічних факторів розвитку сучасної економіки. Переваги міжнародної торгівлі відомі давно, вона сприяє економічному розвитку, стимулює ефективність і дає можливість отримати вигоду від участі в міжнародному поділі праці. Експорт та імпорт є невід'ємною частиною міжнародної торгівлі. Ці показники суттєво впливають на ВВП країни, як в абсолютних величинах, так і на одну особу, а отже, і на рівень життя кожного жителя країни.

### Аналіз останніх досліджень і публікацій

Серед дослідників, котрі займалися аналізом сучасного стану та підтримки стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності підприємств ЄС, можна виділити наступних: Мельник О. Г.,

Передало Х. С., Горошко Ю. В. [1], Гвоздецька І. [2], Іщук С. О., Полякова Ю. В., Процевят О. С. [3], Кармінська-Белоброва М. В. [4], Коломацька С.П. [5], Леоненко П. М., Черепніна О. І. [6], Манчур І.М. [7], Обух. В. [8], Рахман М. С., Сіладі К. Б. [9], Щербак В.Г., Лозенко А.П. [10] та ін.

### **Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття**

Незважаючи на значну кількість досліджень сучасного стану та підтримка стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності підприємств ЄС все ж потребує уточнення умови та особливості в умовах війни та завдання для подальших досліджень.

### **Формулювання цілей статті**

Метою статті є аналіз сучасного стану та підтримки стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності підприємств ЄС.

### **Виклад основного матеріалу**

Законодавство ЄС зазвичай має дві форми. Регламенти містять обов'язкові формулювання та прямо та однаково застосовуються до всіх держав-членів, коли цей регламент набуває чинності. Директиви забезпечують загальну структуру, встановлюють цілі регулювання та мають бути перенесені в національне законодавство на рівні держав-членів. Оскільки країни-члени мають різні правові системи та нормативну практику, існують відмінності в тому, як імплементуються директиви, що ускладнює відповідність для американських компаній, які ведуть бізнес у Європейському Союзі.

Глобальні ринки є важливим джерелом зростання для малих і середніх підприємств. Однак лише 600 000 малих і середніх підприємств, на яких працює приблизно 6 мільйонів людей, експортують товари за межі ЄС. Збільшення ЗЕД малих і середніх підприємств і надання їм допомоги у виході на треті ринки має вирішальне значення для конкурентоспроможності, економічного зростання та інновацій Європи. Пріоритетом Європейської Комісії є забезпечення того, щоб підприємства могли покладатися на сприятливе для бізнесу середовище та отримати максимальну віддачу від зростаючих ринків за межами ЄС.

Політики ЄС бачать сприяння міжнародній торгівлі (та інвестиціям) з рештою світу ключовим рушієм економічного зростання та створення робочих місць. ЄС є одним із найбільших світових гравців у світовій торгівлі: у 2020 році він був другим за величиною експортером та імпортером товарів у світі, оскільки торгівля за межами ЄС становила 16,9% світового експорту та 15,1% світового імпорту. Китай експортував більше товарів (18,6% світового обсягу), ніж ЄС, тоді як Сполучені Штати імпортували більше товарів (16,7% світового обсягу) — див. статтю Світова торгівля товарами для більш детальної інформації. ЄС досяг цієї позиції, принаймні частково, діючи об'єднано і єдиним голосом, а не маючи 27 національних торговельних стратегій: держави-члени ЄС мають єдиний ринок, єдиний зовнішній кордон і єдину зовнішньоторговельну політику. Регулювання ЗЕД в ЄС – це процес, що регулює функціонування комерційної діяльності з використанням економічної та адміністративної політики, механізмів, засобів та інструментів різних органів і організацій. Цими органами та організаціями, що здійснюють регулювання, є держави, міжнародні міжурядові та міжнародні неурядові органи та організації.

Регулювання ЗЕД здійснюється автономно або спільно на декількох рівнях: національному; двосторонньому і регіональному; глобальному. Зазвичай органи національних держав регулюють ЗЕД автономно, видаючи різні закони, постанови, правила, дозволи тощо. Автономно можуть діяти і органи регіональної компетенції, такі як Рада міністрів ЄС, Рада Безпеки ООН та ін. Узгоджене або спільне регулювання ЗЕД здійснюється шляхом видання спільних актів або підписання міжнародних договорів і угод, а також відповідно до різноманітних правил і звичаїв, прийнятих міжурядовими або неурядовими органами та організаціями. Будь-яке регулювання спрямоване на проведення тієї чи іншої зовнішньоекономічної політики (засоби якої ми роз'яснимо в наступній темі), а це сприяє економічній інтеграції у світове господарство. З іншого боку, процеси ЗЕД, все більш складні взаємини і прагнення до швидкого вирішення проблем призводять до зростання числа і ролі органів і організацій в регулюванні ЗЕД. Якщо до Другої світової війни було відомо близько 60 міжнародних економічних організацій, то в даний час їх більше 3500. Важливі такі організації, як ООН, Європейський союз та інші, які мають глобальне бачення, своєрідну структуру, постійні і серйозні стратегії регіонального та світового розвитку і сприяють високому ступеню ЗЕД. Змішані органи та організації для регулювання ЗЕД міжнародні неурядові міжнародні міжурядові міжнародні національні урядові неурядові змішані 50 для ЗЕД мають першорядне значення Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів, а також Конвенція про позовну давність при міжнародному продажі товарів. В рамках Світової організації торгівлі (СОТ), де правила міжнародної торгівлі узгоджені та виконуються. З 2008 року вартість товарів, експортованих за межі ЄС, зростала швидше, ніж вартість товарів, імпортованих до ЄС.

З 2008 року вартість експорту товарів із ЄС загалом зростала швидшими темпами, ніж вартість імпорту ЄС; це призвело до значної зміни торговельного балансу ЄС щодо товарів (різниця між експортом та імпортом). У 2008 році ЄС мав дефіцит торгівлі товарами в розмірі 134 мільярдів євро, але в 2012 році він був скасований, коли було зафіксовано профіцит у 68 мільярдів євро. Профіцит досяг піку в 2016 році в 264

млрд євро, впав до 191 млрд євро в 2019 році, а потім збільшився до 218 млрд євро в 2020 році. У 2021 році через значне зростання імпорту профіцит скоротився до 62 млрд євро. У період 2002-2021 рр. одні з найшвидших темпів зростання торгівлі товарами були зафіксовані серед тих держав-членів, які приєдналися до ЄС у 2004 р. або пізніше. Дивлячись на події в окремих державах-членах ЄС, на рис.1 показано загальну швидкість зміни вартості імпорту та експорту між 2002 і 2022 роками; що ці статистичні дані стосуються загальних торгових потоків (іншими словами, торгівлі як всередині ЄС, так і за межами ЄС).

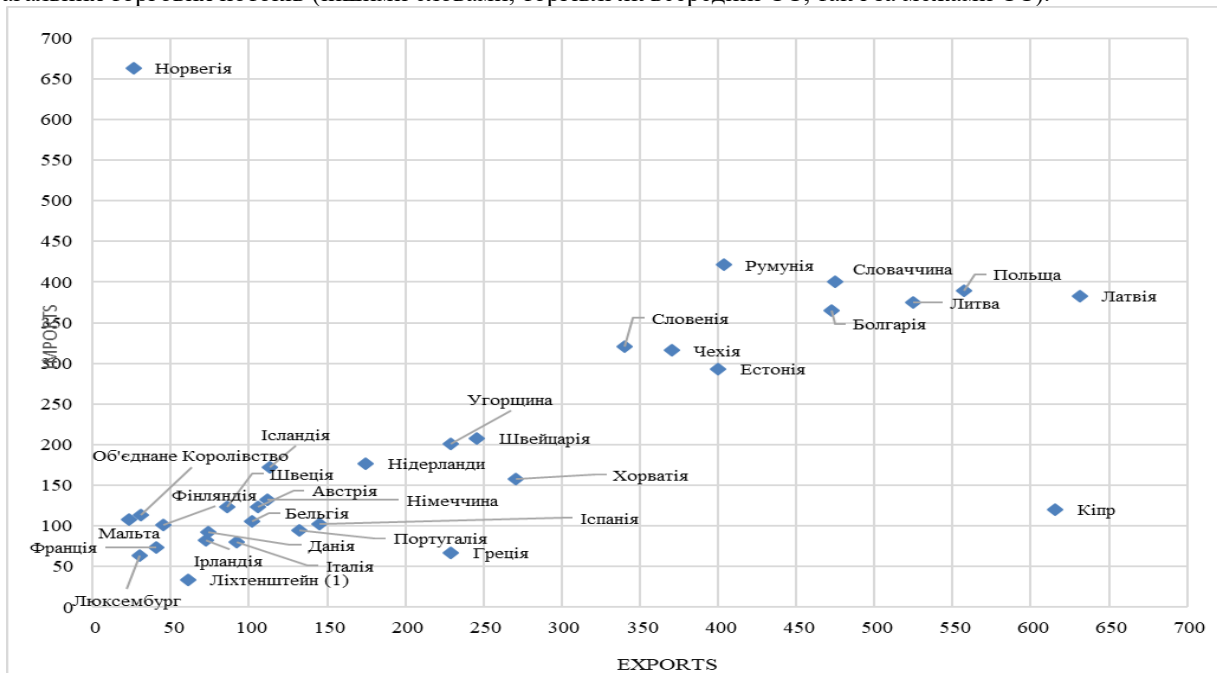


Рис.1 Загальна зміна вартості торгівлі товарами, 2002-2022, (%)

Джерело: Євростат (ext\_lt\_intratrd) та (ext\_lt\_intercc)

Цікаво відзначити, що ті держави з найвищим загальним зростанням загальної торгівлі (сума імпорту та експорту), як правило, характеризуються вищими темпами зростання експорту (порівняно з темпами зростання імпорту), тоді як ті держави-члени з відносно низькими загальними темпами зростання загальної торгівлі, як правило, свідчать про вищі темпи зростання імпорту. Темпи зростання понад 200 % загальної торгівлі між 2002 і 2021 роками були зафіксовані в десяти з тринадцяти держав-членів, які приєдналися до ЄС у 2004 році або пізніше (Латвія, Польща, Литва, Словаччина, Румунія, Болгарія, Чехія, Естонія, Словенія, Угорщина), що, принаймні частково, можна пояснити процесом їхньої інтеграції як до глобальних ринків, так і (зокрема) до єдиного європейського ринку, після реформ, які призвели до переходу від централізовано-планованих до ринкових економічних моделей.

Десять держав-членів (Хорватія, Нідерланди, Кіпр, Іспанія, Німеччина, Австрія, Португалія, Греція, Бельгія, Швеція) зафіксували темпи зростання від 100% до 200%. У семи країнах-членах темпи зростання були нижчими за 100 % (Італія, Данія, Ірландія, Мальта, Фінляндія, Франція, Люксембург). Латвія зафіксувала найвищий загальний ріст вартості експортованих товарів між 2002 і 2021 роками (зростання на 631%), тоді як Кіпр, Польща та Литва також зафіксували зростання більш ніж на 500%. Навпаки, темпи зростання експорту були нижчими за 50 % на Мальті, Люксембурзі, Франції та Фінляндії. Румунія (421 %) і Словаччина (400 %) зафіксували найвищі темпи зростання імпортованих товарів за той же період. Польща, Латвія, Литва, Болгарія, Словенія та Чехія також зафіксували темпи зростання понад 300%. Навпаки, темпи зростання імпорту нижче 80% були зареєстровані в Люксембурзі, Греції та Франції. Німеччина мала найвище позитивне сальдо торгівлі товарами у 2021 році. У 2021 році Німеччина мала найвище позитивне сальдо торгівлі товарами (178 млрд євро). Далі з певною віддаленістю йдуть надлишки, зафіксовані в Нідерландах (66 млрд євро), Ірландії (60 млрд євро) та Італії (44 млрд євро). На іншому кінці діапазону дефіцит торгівлі товарами у Франції склав 110 мільярдів євро у 2021 році, що майже в чотири рази перевищує наступний найбільший дефіцит, зафіксований в Іспанії (29 мільярдів євро). У період з 2002 по 2021 рік дві країни-члени ЄС — Чехія та Словаччина — перейшли від дефіциту торгівлі товарами до позитивного торгового балансу. На відміну від цього, у Франції, Австрії та Фінляндії спостерігався протилежний розвиток, а саме їхня торгова позиція товарів змінилася з профіциту до дефіциту. Бельгія, Данія, Німеччина, Ірландія, Італія, Нідерланди та Швеція мали позитивне сальдо торгівлі як у 2002, так і в 2021 роках. Решта п'ятнадцяти держав-членів мали дефіцит торгівлі в обидва роки.

Активне сальдо торгівлі товарами в Німеччині зросло в цілому на 46 мільярдів євро між 2002 і 2021 роками, тоді як наступні найвищі абсолютні збільшення були зареєстровані в Нідерландах (40 мільярдів євро) та Італії (36 мільярдів євро). Торговельний баланс Франції впав найбільше з 2002 по 2021 рік – на 112

мільярдів євро. Румунія, Фінляндія, Австрія та Швеція були єдиними державами-членами, чий торговий баланс впав більш ніж на 10 мільярдів євро; хоча для Швеції він залишався позитивним. Вартість торгівлі товарами всередині ЄС у 1,6 рази перевищувала вартість торгівлі товарами за межами ЄС у 2021 році. Незважаючи на те, що торговельні потоки в межах єдиного ринку можуть не здаватися (на перший погляд) особливо «глобальними» за своєю природою і можуть розглядатися дехто як «протекціоністські» або «орієнтовані всередину», важливо зазначити, що деякі з цих внутрішніх - Потоки ЄС є результатом діяльності європейських або багатонаціональних підприємств, що виробляють товари на іноземних територіях; наприклад, німецькі чи японські автомобілі, вироблені в Словаччині чи Румунії, звідки їх можна безмитно експортувати в інші частини єдиного ринку.

Між 2002 і 2022 роками умови торгівлі ЄС погіршилися. На рисунку 2 показано розвиток індексів вартості одиниці продукції за межами ЄС протягом періоду 2002-2021 років. Вартість одиниці імпорту та експорту ЄС зростає протягом цього періоду. Загальна зміна імпорту склала 44,7 відсоткового пункту, тоді як для експорту була нижчою – 33,8 відсоткового пункту. У результаті індекс умов торгівлі ЄС впав на 13,6 відсоткового пункту. Інформація, представлена розширює аналіз умов торгівлі на окремі країни-члени ЄС; зауважте, що дані стосуються торговельних потоків з рештою світу (іншими словами, торгівлі як всередині ЄС, так і за межами ЄС).

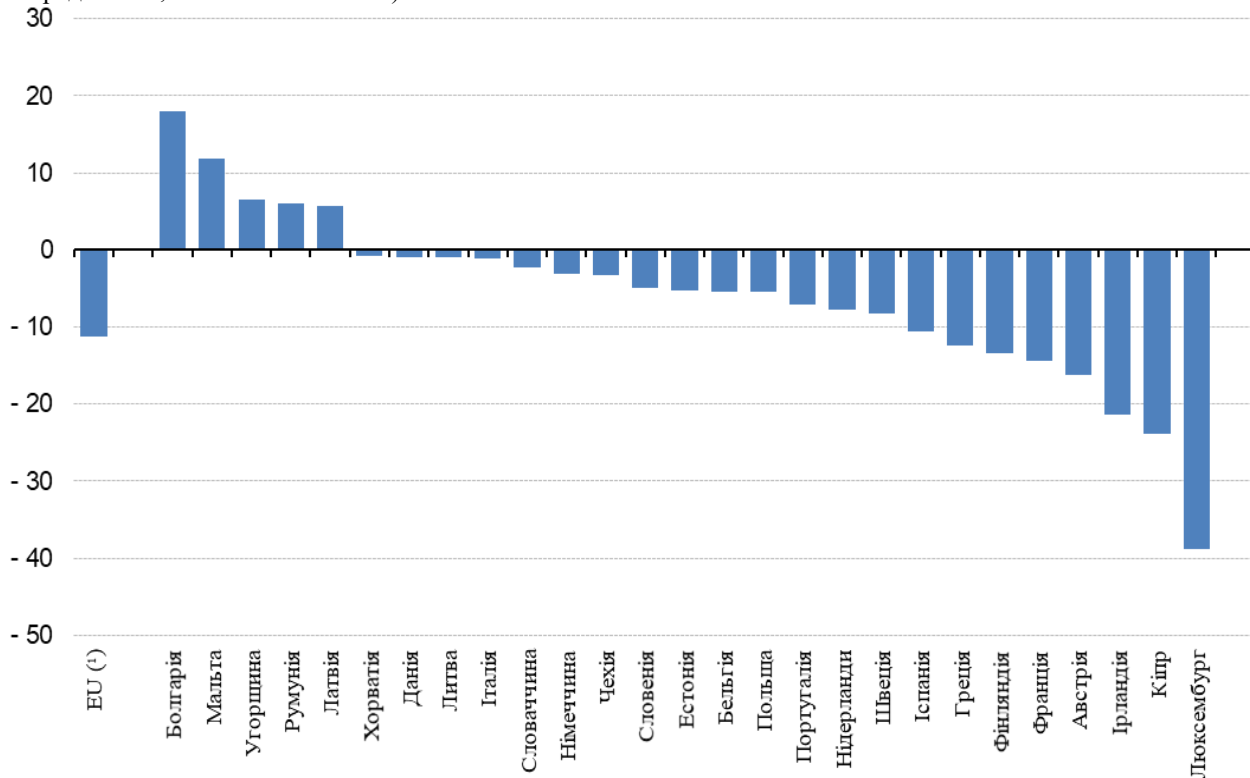


Рис. 2 Загальна зміна умов торгівлі, 2002-2022 (різниця у відсоткових пунктах)

Джерело: Євростат (ext\_lt\_intertrd)

У 2022 році сім держав-членів мали індекси умов торгівлі, які перевищували паритет (іншими словами, їх індекси вартості одиниці продукції для експорту були вищими, ніж індекси вартості одиниці продукції для імпорту); найвищі показники були зареєстровані в Латвії, Мальті, Угорщині, Болгарії, Словаччині, Естонії та Словенії, а найнижчі умови торгівлі були зафіксовані в Ірландії та на Кіпрі. У період між 2002 і 2022 роками Болгарія і Мальта мали найбільше покращення умов торгівлі (на 17,9 і 11,8 процентного пункту відповідно), за ними йдуть Угорщина, Румунія та Латвія. Умови торгівлі ЄС погіршилися з низкою країн, з яких він імпортує відносно велику кількість сировини, мінералів і енергетичних товарів. Індекси умов торгівлі ЄС також можна аналізувати на основі двосторонніх індексів для обраних торгових партнерів.

Враховуючи, що для партнерів за межами ЄС загалом умови торгівлі впали на 11,2 відсоткових пункти між 2002 і 2021 роками, можливо, не дивно виявити, що умови торгівлі з більшістю вибраних партнерів, показаних на рисунку 8, також погіршилися. Особливо це стосувалося ряду торговельних партнерів, з яких ЄС імпортує відносно велику кількість сировини, мінералів і пов'язаних з енергетикою товарів, таких як Росія, Саудівська Аравія, Україна, Нігерія, Бразилія, Австралія та Аргентина. Навпаки, покращилися умови торгівлі ЄС зі Сполученими Штатами (зростання на 9,2 пункту) та Китаєм (зростання на 15,6 пункту). Також було зафіксовано двозначне покращення умов торгівлі ЄС з Південною Кореєю та Сінгапуром.

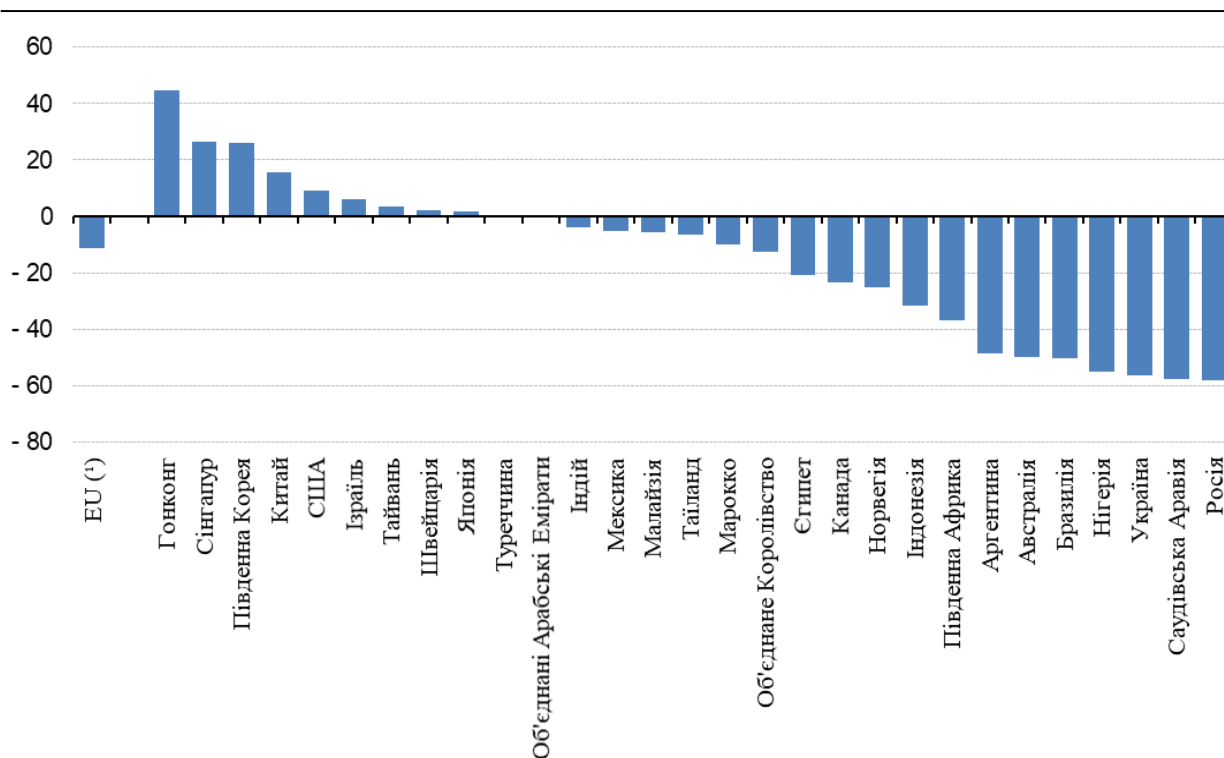


Рис. 3 Загальна зміна ЄС в умовах торгівлі з вибраними партнерами, 2002-2022 (різниця у відсоткових пунктах)  
Джерело: Євростат (DS-001722)

Отже, на інструментах нефінансової підтримки, спрямованих на підтримку для розробки та впровадження стратегічних підходів до процесів їх ЗЕД. Полегшення доступу до фінансування є лише одним із широкого спектру послуг, які пропонують ці інструменти; їх головна мета полягає в тому, щоб допомогти отримати доступ до нових стабільних ринків і подолати відповідні адміністративні та правові процедури для їхніх цільових ринків. Представлені наступні інструменти:

Enterprise Europe Network (EEN), ініціатива, яка допомагає підприємствам впроваджувати інновації та розвиватися в міжнародному масштабі. Це найбільша у світі мережа підтримки з міжнародними амбіціями. Мережа діє у понад 60 країнах світу та об'єднує 3000 експертів із понад 600 організацій-членів. EEN в основному надає ринкову інформацію та допомагає знайти ділових партнерів за допомогою зустрічей. Центр малого та середнього бізнесу ЄС у Китаї, ініціатива, яка надає широкий спектр практичних послуг підтримки європейським МСП, готуючи їх до ведення бізнесу в Китаї. Команда експертів надає консультації та підтримку в чотирьох сферах – розвиток бізнесу, право, стандарти та відповідність і кадри. EU Gateway – Business Avenues, ініціатива, яка допомагає європейським компаніям налагодити довготривалу ділову співпрацю в Азії. Вибрані європейські компанії, які відповідають критеріям прийнятності, отримують можливість взяти участь в однотижневій бізнес-місії, зосередженій на певному секторі в Кореї, Південно-Східній Азії, Китаї та Японії. Компанії отримують переваги від ряду послуг підтримки бізнесу, які включають інструктаж, матеріально-технічну та фінансову підтримку.

Європейське стратегічне кластерне партнерство для виходу на міжнародний рівень, ініціатива, спрямована на розробку та реалізацію спільних стратегій ЗЕД для підтримки у третіх країнах. Малі та середні підприємства (МСП) утворюють основу економіки ЄС. Близько 99% усіх підприємств у ЄС, які забезпечують трохи більше половини економічного виробництва ЄС від нефінансового сектора, є МСП. На цих 21 мільйонах підприємств працює близько 100 мільйонів людей і, таким чином, на них припадає 65% усіх робочих місць у нефінансовому секторі економіки. ЗЕД є важливим чинником зростання в ЄС. Крім того, існує також позитивний вплив на зайнятість, коли компанії виходять на міжнародний рівень через торгівлю. В ЄС 56 мільйонів робочих місць залежать від торгівлі всередині Союзу, а понад 38 мільйонів – від експорту до країн за межами ЄС. Хоча немає точних даних щодо частки зайнятості МСП у міжнародній торгівлі (в ЄС та за його межами), за оцінками, на МСП-експортери припадає лише 30% від загального обсягу експорту до країн поза ЄС. Європейські та світові ринки є важливими для розвитку МСП. Їх невеликий масштаб не означає або не повинен означати, що вони не можуть спробувати отримати ті самі вигоди від транскордонної торгівлі, що й великі компанії. А враховуючи масштаби сектору МСП, заходи, які сприяють зростанню МСП, мають значний вплив на робочі місця та зростання в ЄС.

Загальна політика ЄС щодо досягнення ЗЕД як на єдиному ринку, так і за його межами впливає з документа «Закон про малий бізнес» (SBA). Це наріжний камінь підтримки ЄС, яка спрямована на забезпечення узгодженості між багатьма інструментами та діями ЄС для сприяння міжнародному зростанню

європейських МСП. Він також визначає принципи всіх ініціатив ЄС у цій сфері і заохочує держави-члени дотримуватися подібних принципів і пріоритетів у своїй політиці для підтримки ЗЕД.

1. Закон про малий бізнес в Європі - Принципи ЗЕД МСП. Десять принципів лежать в основі загальних цілей SBA. Їхня мета – сприяти зростанню МСП, допомагаючи малим підприємствам подолати перешкоди, які заважають їх розвитку. Два з десяти принципів заохочують ЄС та держави-члени допомагати МСП отримати вигоду від ЗЕД: Допомогти МСП отримати більше переваг від можливостей, які пропонує єдиний ринок (Принцип VII); Заохочувати та підтримувати МСП у використанні переваг зростання ринків.

Принципи, викладені в SBA, були підтвержені в 2011 році в Комюніке Комісії «Малий бізнес, великий світ — нове партнерство, щоб допомогти МСП скористатися глобальними можливостями», яке запровадило стратегію ЄС щодо ЗЕД. Стратегія спрямована на подолання викликів, узгодження багатьох існуючих заходів для підтримки міжнародного зростання європейських малих і середніх підприємств і формулювання принципів, якими має керуватися будь-яка ініціатива ЄС у цій сфері з 2014 року.

Для вирішення визначених проблем стратегія ЄС щодо ЗЕД МСП формулює такі цілі: надати європейським МСП легкодоступну та достатню інформацію про те, як розширити свою комерційну діяльність на міжнародних ринках; покращити узгодженість існуючої допоміжної діяльності; покращити координацію, співпрацю та економічну ефективність існуючих програм ЄС, спільних програм ЄС та держав-членів та державно-приватних ініціатив; усунути поточні прогалини в службах підтримки; створити рівні умови для діяльності та забезпечити однакову підтримку МСП з усіх держав-членів ЄС. Крім того, стратегія також встановлює основні керівні принципи будь-якої ініціативи на рівні ЄС у цій сфері: Взаємодоповнюваність і узгодженість: будь-які дії, вжиті на рівні ЄС, повинні доповнювати, а не дублювати діяльність з підтримки бізнесу, яка вже здійснюється державами-членами та/або приватними організаціями; Субсидіарність і належний розподіл праці: будь-які дії ЄС мають усунути потенційні прогалини або посилити існуючі служби підтримки, якщо інші державні чи приватні організації не задовольняють потреби або не задовольняють їх належним чином; Сталість: послуги з підтримки бізнесу в ЄС повинні базуватися на перевіреному попиті на ринку. Вони можуть фінансуватися державою в короткостроковій перспективі, відповідно до Фінансового регламенту, але повинні, наскільки це можливо, самофінансуватися в довгостроковій перспективі, щоб уникнути конкуренції з постачальниками послуг приватного сектора; Ефективність використання державних коштів: відповідно до принципу належного фінансового менеджменту, конкретні, вимірні, досяжні, релевантні та своєчасні (SMART) цілі повинні бути встановлені для кожного виду діяльності та повинна бути спланована відповідна оцінка; Рівність у державах-членах: малим і середнім підприємствам у всій Європі слід надавати однакову підтримку.

ЄС запровадив різні інструменти для підтримки ЗЕД, які суттєво відрізняються за підходами та цілями. Вони варіюються від мереж підтримки загальної інформації та консультацій до фінансової підтримки та IT-інструментів, а також порталів і інформаційних столів, що надають інформацію про нормативні вимоги до міжнародної торгівлі. Деякі інструменти повністю націлені на МСП (і навіть на ЗЕД), тоді як інші включають МСП лише в одну з кількох сфер підтримки. Внесок ЄС у інструменти, спеціально спрямовані на ЗЕД МСП (EEN, ініціатива Start-up Europe, Мережа європейських кластерів, Центр промислової співпраці ЄС-Японія, Центр МСП ЄС-Китай, Мережа ELAN-LATAM, ENRICH Network, Портал ЄС, Багато інструментів і дій у цій сфері супроводжуються великою кількістю організацій і служб, які ними керують. Огляд основних інструментів і компетентних служб ЄС (табл.1).

Таблиця 1.

Основні інструменти ЄС підтримки ЗЕД підприємств

Перегляд інструмент	Інструмент	ГД/органи
Загальна підтримка ЗЕД МСП	Enterprise Europe Network	GROW/EISMEA
	Стартап Європа	ПІДКЛЮЧАЙТЕСЯ
Програми фінансування	Інструмент МСП / Європейська рада з інновацій (EIC)	RTD/EISMEA
	Європейські структурні та інвестиційні фонди	РЕГІОН
	Eurostars (EUREKA)	RTD
Фінансові інструменти	Європейський фонд стратегічних інвестицій (EFSI) / COSME / InnovFin	EIB / EIF / DG Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs / RTD / ECFIN
Географічні інструменти та проекти	Центр промислової співпраці ЄС і Японії	РОСТІ
	Центр МСП ЄС (Китай)	ІНТРА
	Мережа ELAN (Латинська Америка)	ІНТРА
	ENRICH Network (Бразилія, Китай і США)	RTD
	IC+ у Південно-Східній Азії	ІНТРА
	Портал ЄС / Можливості бізнес-місії в Південно-Східній Азії	Офіс інструментів зовнішньої політики
IT-інструменти, бази даних, довідкові служби	Access2Markets (раніше база даних Market Access)	ТОРГІВЛЯ
	Європейська платформа кластерної співпраці (ECCP)	РОСТІ
	Довідкові служби для малих і середніх підприємств щодо прав інтелектуальної власності	GROW TRADE INTPA

Джерело: ЕСА на основі документа Комісії «Огляд інструментів ЄС, що сприяють ЗЕД європейського бізнесу».

Інструменти ЄС доповнюються схемами підтримки в державах-членах, більшість з яких реалізуються через національні та регіональні організації сприяння торгівлі та асоціації МСП. Серед багатьох інструментів ЄС для ЗЕД МСП EEN і Startup Europe мають особливе значення. Вони є першою точкою контакту для малих і середніх підприємств та стартапів, які шукають консультації та налагодження контактів для ЗЕД. Саме тому аудит ЕСА зосередився саме на цих двох інструментах. Enterprise Europe Network. EEN є основним інструментом Комісії для ЗЕД МСП і найбільшою мережею в світі для підтримки МСП з міжнародними амбіціями. Його головна мета – надавати послуги з доданою вартістю, щоб допомогти малим і середнім підприємствам у Європі підвищити свою конкурентоспроможність і сталість, а також інноваційний потенціал для зростання та бізнесу в європейському та глобальному масштабі. EEN була заснована в 2008 році. У рамках COSME вона отримала 385 мільйонів євро протягом життєвого циклу програми на період 2015-2021 років, або в середньому 55 мільйонів євро на рік. Протягом того самого періоду Horizon 2020 виділив близько 11 мільйонів євро на рік для інноваційних послуг для МСП разом із коштами, наданими приймаючими організаціями EEN (співфінансування ЄС до 60% бюджету EEN).

В стратегії ЗЕД було визначено низку проблем у цій сфері. Для їх подолання стратегія, серед іншого, ставить такі цілі: забезпечити МСП легкодоступною та адекватною інформацією про те, як розширити свою діяльність; покращити злагодженість допоміжної діяльності; для усунення поточних прогалин у службах підтримки. Для досягнення цих цілей у Стратегії ЗЕД малого та середнього бізнесу Комісія зобов'язується вжити низку заходів, зокрема: відображення існуючого надання допоміжних послуг з тим, щоб забезпечити більш спрощений і узгоджений підхід у майбутньому; створення єдиного віртуального інформаційного порталу для МСП, які бажають розвивати економічну діяльність за межами ЄС; гармонізація схем підтримки на рівні ЄС з метою посилення їх впливу; сприяння кластерам і мережам для ЗЕД.

У 2015 році Комісія опублікувала більш обмежений огляд інструментів ЄС, що сприяють ЗЕД європейського бізнесу, який було оновлено у 2017, 2019 та 2020 роках. Хоча, той факт, що він не включає національні інструменти, обмежує його цінність з точки зору забезпечення узгодженості з більш широким спектром допоміжних заходів, які просуються як ЄС, так і державами-членами. Діяльність, яка просувається в державах-членах через Європейський фонд регіонального розвитку (ЄФРР), є особливо важливою для узгодженості та координації з іншими діями ЄС у цій сфері. ЕСА виявила, що хоча ЄФРР становить найбільшу частку бюджету ЄС, виділеного на конкурентоспроможність МСП, включаючи ЗЕД, Комісія не встановила код конкретної категорії втручання для дій, що сприяють ЗЕД МСП через ЄФРР на програмний період. 2014-2020 рр. В результаті інформація про конкретні проекти в цій сфері не надавалася систематично та не використовувалася для аналізу та координації. Протягом програмного періоду 2021-2027 у Регламенті (ЄС) 2021/1060 включено спеціальний код категорії втручання «Економічний розвиток та ЗЕД МСП, включаючи продуктивні інвестиції», що, ймовірно, підвищить прозорість дій, які співфінансуються ЄС у цій сфері.

Незважаючи на велику кількість заходів, проголошених у стратегії, та горизонтальний характер політики ЗЕД малого та середнього бізнесу, спеціальний офіс Комісії не був призначений для централізації та координації реалізації стратегії. Як наслідок, координація між службами Комісії була дуже хорошою в деяких сферах (наприклад, розділи Угод про вільну торгівлю (FTA), присвячені малим і середнім підприємствам), але це не стосується різних спільно фінансованих ЄС мереж, таких як EEN, Startup Europe або мережі ELAN, як пояснюється в наступних розділах цього звіту.

Мережам, які фінансуються ЄС у контексті ЗЕД, потрібен час, щоб встановити необхідні зв'язки, і вони мають бути широко відомими, щоб надавати цінну допомогу МСП. Цієї безперервності в принципі можна досягти двома способами: щоб служби підтримки отримували довгострокове фінансування або щоб вони могли генерувати дохід, таким чином стаючи фінансово стійкими. У стратегії ЗЕД малого та середнього бізнесу перевага надається останньому, оскільки сталість є одним із головних принципів стратегії. Цей принцип вимагає, щоб послуги підтримки бізнесу в ЄС базувалися на підтверженому ринковому попиті. Відповідно до Фінансового регламенту вони можуть підтримуватися державними коштами в короткостроковій перспективі, але в довгостроковій перспективі вони повинні фінансуватися якомога більше незалежно. Це не виключає довгострокового фінансування інших інструментів Комісії для підтримки ЗЕД, таких як EEN.

На рівні консорціумів EEN у підсумковому звіті про діяльність за 2020 рік зазначено, що разом EEN перевиконала свої цілі за показниками, для яких були встановлені цілі. Однак кількість підписаних угод про партнерство та консультаційних послуг, наданих консорціумами, свідчить про те, що ефективність значно відрізняється в різних державах-членах: від 24 досягнень на співробітника (еквівалент повної зайнятості) в Ірландії та 20 у Литві до двох, трьох або чотирьох у багатьох інших країнах. Ці відмінності в продуктивності пояснюються проблемами в управлінні консорціумом, змінами в координаційних організаціях і відходом ключових співробітників.

Хоча EEN загалом досягла своїх загальних цілей, ступінь, до якої це призвело до реальних покращень щодо зростання МСП на єдиному ринку та за його межами, неможливо чітко визначити. Проміжна оцінка програми COSME у 2017 році дійшла висновку, що хоча діяльність EEN була

ефективною, на той час було неможливо виміряти її повний вплив. Іншими словами, хоча послуги, які надає EEN, можуть призвести до багатьох позитивних результатів, таких як зростання, більше інновацій і збільшення потенціалу, важко зробити прямий зв'язок з будь-яким конкретним результатом, оскільки послуги, які надає EEN, відіграють лише допоміжну роль, роль, і конкретних результатів все ще повинні досягати самі МСП. Підвищення обізнаності зацікавлених сторін щодо EEN залишається метою Комісії. Тому приймаючі організації зобов'язані забезпечити видимість діяльності EEN. У 2015 році лише 8% малих і середніх підприємств, включених до дослідження Євробарометра за цей рік, знали про EEN, і цей відсоток значно відрізняється між державами-членами. Аудит комунікації EASME у 2017-2018 роках виявив, що вимоги щодо видимості веб-сайтів багатьох членів EEN не виконувалися систематично. Це підтвердив аудит ЕСА — лише десять із 30 перевірених нами веб-сайтів мали на домашній сторінці логотип EEN і посилання на його сервіси.

### **Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі**

Малі та середні підприємства стикаються з комплексними проблемами. Уряди та інші інституції по всьому світу запускають програми, щоб надати їм консультативну підтримку, необхідну для відповіді на цей момент. До кінця 2020 року було укладено двосторонні угоди або спеціальні угоди з сімома європейськими асоційованими членами, двома європейськими агентствами, службами підтримки прав інтелектуальної власності (IPR) і низкою асоційованих членів на національному рівні. EEN також підписав декларацію про наміри співпрацювати з Європейськими центрами цифрових інновацій. Однак наприкінці 2021 року офіційні угоди не були укладені з дуже великою кількістю інструментів і мереж, включаючи мережу національних контактних пунктів, Startup Europe, мережу ENRICH, ЄІВ та ЄІФ (для просування фінансових інструментів ЄС). через EEN), а також національні та регіональні організації сприяння торгівлі держав-членів.

Отже, імплементація стратегії ЗЕД ЄС від 2011 року залишається незавершеною. Незважаючи на те, що ключові дії були принаймні частково впроваджені, такі як зміцнення мережі Enterprise Europe та створення порталу Access Market, деякі ключові дії для покращення узгодженості між багатьма ініціативами ЄС та країн-членів не були успішними (параграфи 24-29). На багатьох рівнях бракує координації різноманітних дій ЄС та держав-членів для задоволення потреб ЗЕД. Хоча міжміністерська координація є високоєфективною в деяких ключових сферах роботи Комісії, це не так в інших, зокрема у зв'язку з мережами ЗЕД та інструментами ЄС для забезпечення доступу до фінансування. Недостатню увагу приділено фінансовій стійкості ряду дій ЄС, розпочатих протягом програмного періоду 2014-2020 рр., і в результаті деякі з них були припинені, незважаючи на позитивні результати. Крім того, не було ані регулярного та конкретного звітування та моніторингу, ані комплексної оцінки реалізації стратегії ЗЕД.

Загалом EEN значною мірою досягла сукупних цілей високого рівня, але ступінь їх досягнення на нижчому рівні різний. Крім того, не завжди легко визначити, наскільки це досягнення пов'язане з діями EEN. Незважаючи на краще вимірювання результатів ефективності, багато членів EEN все ще не виконують систематично вимог щодо видимості та комунікації, спрямованих на забезпечення кращої обізнаності та доступності. Координація між EEN та іншими інструментами ЗЕД на рівні ЄС, національному та регіональному рівнях формує основу для узгодженого, комплексного та взаємодоповнюючого спектру допоміжних послуг. Хоча в деяких випадках співпраця між EEN та іншими інструментами ЄС є хорошою, формальні угоди про співпрацю не завжди існують.

За межами ЄС мережа EEN працює переважно через центри ділової співпраці. Роботу одних ЦОК було високо оцінено, а інші критикували за погане обслуговування та недостатню активність. Члени EEN також скаржаться на недостатню присутність CBS у таких ключових країнах торгових партнерів, як Австралія, Китай, Південна Африка та ОАЕ. Вони вважають підтримку Комісії — і зокрема EISMEA — корисною. У певних сферах доступу до фінансування та ЗВТ існує потреба в додатковому навчанні та тіснішій співпраці з Комісією та ЄІВ/ЄІФ для підвищення потенціалу та технічної експертизи. ІТ-інструменти є ще однією сферою, де, на думку членів EEN, потрібні вдосконалення. Незважаючи на наявність інформації про прогрес і результати окремих проєктів, обмежена кількість загальних цілей, етапів і індикаторів ускладнює оцінку ефективності Startup Europe на рівні ініціативи. У деяких випадках партнери консорціумів і проєктів Startup Europe брали участь у пошуку персоналу та інноваційних компаній з високим потенціалом на користь корпорацій, що призвело до придбання стартапів за межами ЄС.

Існуючі програми продемонстрували, що програми можуть досягти найбільшого впливу, зосередившись на компаніях середнього розміру. Ці компанії мають непропорційний вплив на економічні результати. Вони також, як правило, мають підтверджену історію успіху, включаючи здатність і бажання розвиватися, а також міцну фінансову історію, що підвищує ймовірність того, що вони зможуть надати консультативну підтримку. Існуючі програми продемонстрували важливість орієнтації на компанії з високим потенціалом через суворі процеси відбору, включаючи особисте знайомство з ними.

Компанії з найвищим потенціалом, як правило, мають найбільші шанси отримати бажані економічні вигоди, включаючи збільшення доходів, експорту, ВВП і зайнятості. Щоб забезпечити підтримку тих, хто має найвищий потенціал, деякі уряди застосували суворі процедури відбору, які перевіряють цей потенціал,



розглядаючи кількісні дані про компанію та її історію, а також якісні критерії, такі як масштаб амбіцій і наявність мислення зростання.

### Література

1. Мельник О. Г., Передало Х. С., Горошко Ю. В. Оцінювання результативності управління зовнішньоекономічною діяльністю на основі цільових показників. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2021. № 2(6). С. 72–81
2. Гвоздецька І. Тенденції зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств: маркетинговий аспект [Електронний ресурс] / І. Гвоздецька // Економіст. – 2017. – № 9. – С. 31-37. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/econ\\_2017\\_9\\_10](http://nbuv.gov.ua/UJRN/econ_2017_9_10).
3. Ішук С. О., Полякова Ю. В., Процеват О. С. Структура та динаміка українського товарного експорту: регіональний вимір. Регіональна економіка, 2021. С. 20–28.
4. Кармінська-Белоброва М. В. Зовнішньоекономічна діяльність України на сучасному рівні: проблеми та напрямки / М. В. Кармінська-Белоброва // Бізнес Інформ. – 2016. – № 4. – С. 26-30
5. Коломацька С.П. Зовнішньоекономічна діяльність в Україні: правове регулювання та гарантії здійснення: Навч. посіб. – К.: Професіонал, 2004.
6. Леоненко П. М., Черепніна О. І. Зовнішньоекономічна діяльність України: сучасні тенденції // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №2. – С. 75-84
7. Манчур І.М. Зовнішньоекономічна діяльність: експорт та імпорт як фактори впливу на економіку України / І.М. Манчур, Н.О. Микитюк // Інфраструктура ринку. Електронний науково-практичний журнал. – 2019. – Вип. 38. – С.188-195.
8. Горбаль Н. І., Гресько В. В., Гудима Р. В. Тенденції та перспективи розвитку українського експорту. Бізнес Інформ. 2019. № 1. С. 73–78.
9. Рахман М. С., Сіладі К. Б. Характеристика та аналіз сучасного стану зовнішньоекономічної діяльності України. Ефективна економіка. 2018. № 10. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6581> (дата звернення: 22.10.2023). DOI: 10.32702/2307-2105-2018.10.
10. Щербак В.Г., Лозенко А.П. Проблеми проникнення вітчизняних підприємств на зовнішні ринки // Фінанси України – 2009 - №5. – С. 34-37
11. Bondarenko, N., & Chervonchenko, K. (2020). Development of foreign economic activity of ukrainian enterprises under conditions of economic globalization. Social Economics, (59), 105-117. <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2020-59-11>
12. Економічний аналіз і актуальні тенденції: прогноз на 2018–2020 роки [Електронний ресурс] / Міжнародний центр перспективних досліджень. — 2018. — Режим доступу: <http://icps.com.ua/schomisyachnyybyuleten-ekonomichnyy-analiz-i-aktualni-tendentsiyi-prohnoz-na-2018-2020-roky-hruden-osnovni-ekonomichni-pokaznyky/>
13. Sahaidak, M., Tepliuk, M., Zhurylo, V., Rudenko, N., & Samko, O. (2021). Integrative Viewpoint for Implementing Sustainable Management Agricultural Business Excellence. TEM Journal. Volume 10, Issue 1, Pages 303-309, ISSN 2217-8309, DOI: 10.18421/TEM101-38

### References

1. Melnyk O. H., Peredalo Kh. S., Horoshko Yu. V. Otsiniuvannya rezultatyvnosti upravlinnia zovnishnoekonomichnoiu diialnistiu na osnovi tsilovykh pokaznykiv. Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku. 2021. № 2(6). S. 72–81
2. Hvozdet'ska I. Tendentsii zovnishnoekonomichnoi diialnosti ukraïnskykh pidpriemstv: marketynhovyi aspekt [Elektronnyi resurs] / I. Hvozdet'ska // Ekonomist. – 2017. – № 9. – S. 31-37. – Rezhym dostupu: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/econ\\_2017\\_9\\_10](http://nbuv.gov.ua/UJRN/econ_2017_9_10).
3. Ishchuk S. O., Poliakova Yu. V., Protsevat O. S. Struktura ta dynamika ukrainskoho tovarnoho eksportu: rehionalnyi vymir. Rehionalna ekonomika, 2021. S. 20–28.
4. Karminska-Bielobrova M. V. Zovnishnoekonomichna diialnist Ukrainy na suchasnomu rivni: problemy ta napriamky / M. V. Karminska-Bielobrova // Biznes Inform. – 2016. – № 4. – S. 26-30
5. Kolomatska S.P. Zovnishnoekonomichna diialnist v Ukraini: pravove rehuliuвання ta harantii zdiisnennia: Navch. posib. – K.: Profesional, 2004.
6. Leonenko P. M., Cherepnina O. I. Zovnishnoekonomichna diialnist Ukrainy: suchasni tendentsii // Aktualni problemy ekonomiky. – 2005. – №2. – S. 75-84
7. Manchur I.M. Zovnishnoekonomichna diialnist: eksport ta import yak faktory vplyvu na ekonomiku Ukrainy / I.M. Manchur, N.O. Mykytiuk // Infrastruktura rynku. Elektronnyi nauково-praktychnyi zhurnal. – 2019. – Vyp. 38. – S.188-195.
8. Horbal N. I., Hresko V. V., Hudyma R. V. Tendentsii ta perspektyvy rozvytku ukrainskoho eksportu. Biznes Inform. 2019. № 1. S. 73–78.
9. Rakhman M. S., Siladi K. B. Kharakterystyka ta analiz suchasnoho stanu zovnishnoekonomichnoi diialnosti Ukrainy. Efektyvna ekonomika. 2018. № 10. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6581> (data zvernennia: 22.10.2023). DOI: 10.32702/2307-2105-2018.10.
10. Shcherbak V.H., Lozenko A.P. Problemy pronynnennia vitchyznianskykh pidpriemstv na zovnishni rynky // Finansy Ukrainy – 2009 - №5. – С. 34-37
11. Bondarenko, N., & Chervonchenko, K. (2020). Development of foreign economic activity of ukrainian enterprises under conditions of economic globalization. Social Economics, (59), 105-117. <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2020-59-11>
12. Ekonomichnyi analiz i aktualni tendentsii: prohnoz na 2018–2020 roky [Elektronnyi resurs] / Mizhnarodnyi tsentr perspektyvnykh doslidzhen. — 2018. — Rezhym dostupu: [http://icps.com.ua/schomisyachnyybyuleten-ekonomichnyy-analiz-i-aktualni-tendentsiyi-prohnoz-na-2018-2020-roky-hruden-osnovni-ekonomichni-pokaznyky](http://icps.com.ua/schomisyachnyybyuleten-ekonomichnyy-analiz-i-aktualni-tendentsiyi-prohnoz-na-2018-2020-roky-hruden-osnovni-ekonomichni-pokaznyky/)
13. Sahaidak, M., Tepliuk, M., Zhurylo, V., Rudenko, N., & Samko, O. (2021). Integrative Viewpoint for Implementing Sustainable Management Agricultural Business Excellence. TEM Journal. Volume 10, Issue 1, Pages 303-309, ISSN 2217-8309, DOI: 10.18421/TEM101-38