УДК 334.724.6(477):339.1(4)
Селіщева А.В.[1], Шевченко Д.В.[2]
[1]д-р економ. наук, проф. Запорізький НУ
[2]студ. гр. ГФ-210 НУ «Запорізька політехніка»

ПЕРСПЕКТИВИ ВИХОДУ НАЦІОНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЄВРОПЕЙСЬКІ РИНКИ

Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується поглибленням глобалізаційних процесів, котрі спонукають національні економіки інтегруватися в світове економічне середовище. Зазначене обумовлює необхідність пошуку нових ринків збуту, виробництво конкурентоспроможних інноваційних товарів та послуг, використання сучасних підходів до експорту тощо. Перспективи функціонування та розвитку національної економіки залежать від ефективності суб'єктів господарювання.

На основі вищезазначеного, зауважимо, що для підтримки розвитку інноваційно-інвестиційного та соціально-економічного потенціалу національних підприємств, що і визначає їх перспективи, є інтернаціоналізація їх діяльності.

Зауважимо, що результатом інтернаціоналізації є «зникнення» кордонів між економічними просторами різних країн, що може як спрощувати, так і ускладнювати діяльність національних суб'єктів господарювання.

З початком військової агресії перед національною економікою постало завдання пошук альтернативних ринків збуту для збереження обсягів експорту та підтримці позитивного торговельного балансу.

Разом із тим укладання Угоди про асоціацію України з ЄС передбачає лібералізацію міжнародної торгівлі товарами та послугами, сприяє руху капіталів, створює нові перспективи для інноваційного розвитку національних промислових підприємств на основі необхідності збільшення кількості продукції для задоволення потреб країн ЄС за рахунок ефективного використання наявних або потенційних можливостей української економіки.

Вивчення потреб у національній промисловій продукції на європейських ринках є важливим з точки зору двох напрямів:

пошук нових ринків для експорту продукції національного виробництва;

залучення нових іноземних інвесторів на основі формування вихідних пропозицій.

Підкреслимо, що Україна має всі потенційні можливості виходу на європейські ринки на основі виробництва конкурентоспроможної продукції, яка здатна замінити неефективні виробництва інших країн, які не належать до ЄС на основі преференцій та переваг від Угоди про асоціацію з ЄС.

Крім торговельних преференцій, значною перевагою України є вигідне геополітичне та географічне становище, що дозволяє побудувати оптимальні логістичні ланцюги та скоротити витрати на транспортування у порівнянні з азіатськими країнами, які на сьогодні є найбільшими виробниками та експортерами продукції у глобального економічному просторі.

У зв'язку з зазначеним підвищується інтерес іноземних інвесторів вкладати кошти в українську промисловість. Вигідні пропозиції для інвесторів формуються на основі аналізу імпорту груп товарів до країн ЄС щ інших країн.

Зауважимо, що було здійснено реформування в сфері діяльності малих та середніх підприємств, що значно підвищило ефективність їх функціонування. Проте потребують подальшого вдосконалення проходження дозвільних процедур, митниці, адміністрування ПДВ та здійснення міжнародних платежів.

На думку експертів Світового економічного форуму найважливішими перешкодами в діяльності українських підприємств-експортерів є [1]:

- проблеми доступності торгового фінансування;
- неефективність пошуку потенційного ринків і покупців;

- недостатній рівень технологічності виробництва та навичок персоналу;

- невідповідність продукції міжнародним технічним вимогам і стандартам;

- обмежений доступ до імпортних ресурсів за конкурентними цінами.

Найбільш проблемними питанням у діяльності підприємств малого та середнього бізнесу з точки зору українських експортерів є [2]: валютний контроль; неефективний і непрозорий механізм відшкодування ПДВ; значна кількість дозвільних документів для експорту; недостатній рівень фінансування та інформації.

Отже, регуляторне та нерегуляторне середовище у національній економіці, відіграють важливу роль у інтернаціоналізації бізнесу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Експерти назвали основні проблеми українських експортерів при виході на ринки ЄС. URL: https://zn.ua/ukr/ECONOMICS/eksperti-nazvali-osnovni-problemi-ukrayinskih-eksporteriv-pri-vihodi-na-rinki-yes-215338_.html.

2. Ливч Д. Як малому підприємцю почати працювати з ринком ЄС. Економічна правда. URL: https://www.epravda.com.ua/columns/2018/11/28/643041/