

**Петришин Н.Я.**

к.е.н., доцент

**Логвиненко Р.Л.**

студентка

Національний університет «Львівська політехніка»

## **ПРОБЛЕМИ ВИХОДУ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЄВРОПЕЙСЬКІ РИНКИ**

На сучасному етапі розвитку української економіки та вітчизняного підприємництва європейський вектор є одним із пріоритетних. Після підписання угоди про асоціацію з Європейським Союзом для вітчизняних підприємств стали більш доступними європейські ринки збуту. Зокрема, повною мірою використовуються квоти на ряд агропромислової продукції. В той же час квоти на інші товари не були використані навіть на половину. Це спричинено тим, що окрім перспектив підприємці зустрілися з цілим рядом проблем, котрі стали бар'єром інтенсивної євроінтеграції.

Серед основних проблем, які постають перед українськими експортерами, на думку експертів Всесвітнього економічного форуму, можна виділити такі:

- відсутність доступу до торговельного фінансування;
- недостатній рівень технологічного оснащення виробництв та кваліфікації персоналу;
- складнощі при визначенні потенційних ринків збуту;
- невідповідність міжнародним стандартам якості [1].

Окрім того підприємцям необхідно впоратися з викликами європейських ринків. Зокрема, необхідно зруйнувати недовіру до українського бізнесу, що викликана іміджем ненадійного партнера, який не дотримується термінів та зриває поставки, якість продукції якого є нижчою за заявлену. Такий спосіб ведення бізнесу в Європі неприпустимий, тому формування хорошої репутації – це один з основних аспектів при виході на ринки ЄС [2]. Для підприємств важливо розуміти специфіку європейського конкурентного ринку. Відповідно успішність того чи іншого експортера буде залежати від того, наскільки ретельно він вивчить майбутніх конкурентів, споживачів, законодавчі особливості функціонування ринку тощо. Однією із вагомих перешкод євроінтеграції експортерів є невідповідність міжнародним вимогам якості та безпеки продукції. При запровадженні цих стандартів підприємства понесуть значні витрати, які зможуть дозволити собі лише великі та потужні організації. Для решти – ця планка якості, на жаль, сьогодні недоступна. Значною проблемою є складність залучення іноземних інвестицій, що можуть бути спрямовані на модернізацію виробництв та виведення їх на європейський рівень. Проте інвестори все менше вкладають в український бізнес, що в основному викликано високим рівнем корупції в державі та загостреною військовою ситуацією на сході країни. Для українських підприємств стає викликом перехід на європейський стиль ведення бізнесу. Це пов'язано з низьким рівнем володіння іноземними мовами серед персоналу, низьким рівнем обслуговування та неналагодженими комунікаціями як всередині організацій, так і з зовнішнім середовищем. Підписана Асоціація з Європейським Союзом відкриває для вітчизняного бізнесу широкі горизонти, але для того щоб їх досягти, підприємцям разом із державою необхідно визначити свої слабкі сторони та активно працювати над їх усуненням.

1. Давиденко Є. *Що стопорить український експорт? [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: [http://gazeta.dt.ua/macrolevel/scho-stoporit-ukrayinskiy-eksport-\\_.html](http://gazeta.dt.ua/macrolevel/scho-stoporit-ukrayinskiy-eksport-_.html).*

2. Холод І., Сизоненко Ю. *Вихід на ринок ЄС після підписання угоди про асоціацію: топ-5 перспектив та викликів для українських експортерів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://averlex.com.ua/ua/kravchenko-artem/ygoda-pro-asociaciu-top-5-perspektiv-ta-viklikiv>.*