

Система підтримки стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності підприємств ЄС

Розглянуто систему підтримки стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності підприємств Європейського Союзу (ЄС). Визначено, що чиста стратегія не веде до чудових результатів та не дає результату без підтримки, програм, стратегій, що фінансують діяльність підприємств, що включає і ЗЕД

У цьому дослідженні обговорювалися інструменти ЄС, що становлять схему підтримки в державах-членах, більшість з яких реалізуються через національні та регіональні організації сприяння торгівлі та асоціації. Незважаючи на велику кількість заходів, проголошених у стратегії ЄС, та горизонтальний характер політики ЗЕД малого та середнього бізнесу, та координації реалізації стратегії, як наслідок, координація між службами ЄС була дуже хорошою в деяких сферах (наприклад, розділи угоди 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.

Держави-членки ЄС 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-членки з відносно низькими загальними темпами зростання загальної торгівлі, як правило, свідчать про вищі темпи зростання імпорту та потребують стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності.

Ключові слова: система; підтримка; стратегічне планування; зовнішньоекономічна діяльність підприємств; ЄС.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. 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 інтернаціоналізації 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.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В цілому, дослідженню система підтримки стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності підприємств ЄС присвячено праці багатьох вчених, як зарубіжних, так і вітчизняних, до них належать: В.А. Євтушенко, В.І. Ляшевська, Ю.В. Чупринюк [1], М.В. Ковбатюк, В.В. Шкляр, А.С. Петухов [2], І.В. Морозова [3], Ю.В. Мушкевич [4], Н.С. Скопенко [5], В.А. Янковська, А.М. Хижняк [6], А.Г. Зельднер [7].

Метою статті є дослідження системи підтримки стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності підприємств ЄС.

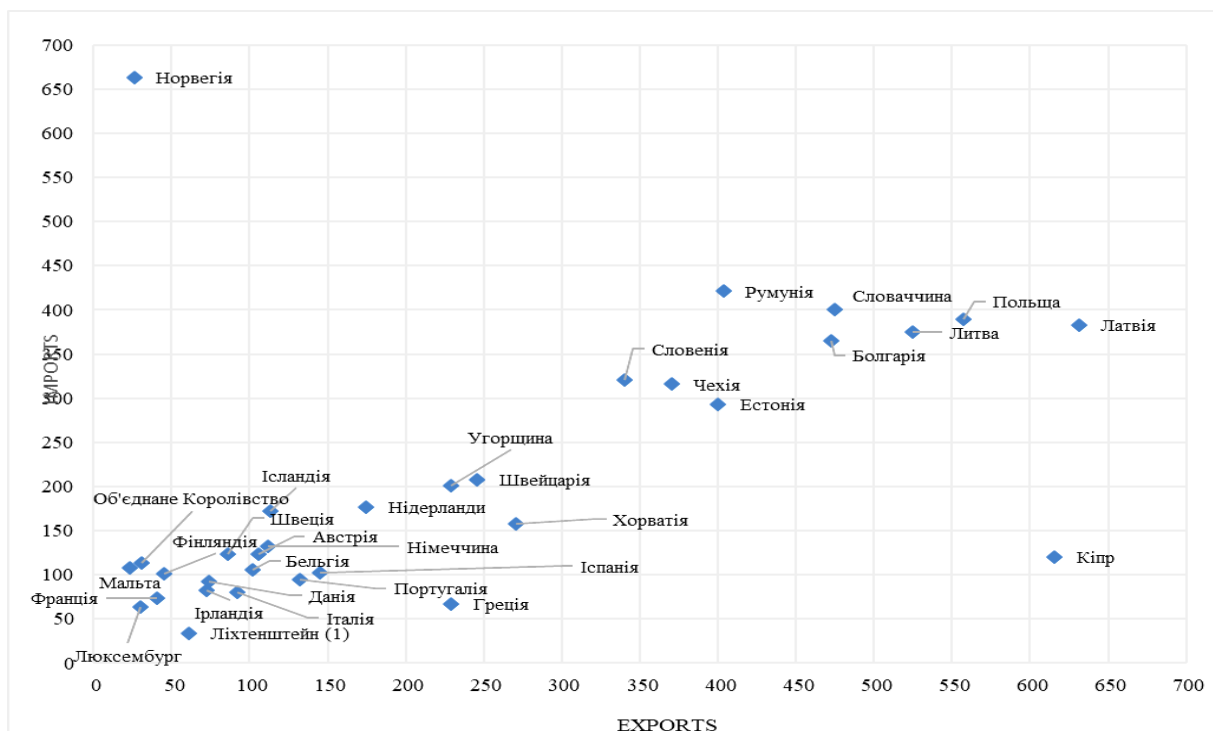
Викладення основного матеріалу досліджень. ЄС є митним союзом – його країни-членки і утворюють єдину територію для митних цілей. Це означає що мито не сплачується на товари, що переміщуються між державами-членами ЄС. Країни-члени ЄС застосовують єдиний митний тариф для товарів, імпортованих з-за меж ЄС товари, які були легально імпортовані, можуть циркулювати по всьому ЄС без подальших митних перевірок. Підприємства в ЄС і за його межами виграють ринок для їхньої продукції з понад 400 мільйонами споживачів полегшуючи доступ до широкого кола постачальників і споживачів; маючи менші витрати на одиницю продукції; більші комерційні можливості. Держави-членки ЄС утворюють єдину територію для митних цілей. Це означає, що ЄС є митним союзом, тобто його країни-члени не мають митних бар'єрів між собою, і всі вони мають загальний митний тариф для імпортованих товарів. Крім того, після належної сплати митних зборів і перевірки дотримання умов імпорту імпортовані товари можуть вільно переміщатися в межах решти ЄС без будь-якого подальшого митного контролю.

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.

Законодавство ЄС зазвичай має дві форми. Регламенти містять обов'язкові формулювання, що 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. 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 учасників у світовій торгівлі: у 2022 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). 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 щодо підтримки стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності підприємств 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 2002-2022 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) [8].



Джерело: Євстат (ext_lt_intratrd) та (ext_lt_intercc) [8]

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

Держави-членки ЄС 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-членки 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 2022 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.

Порівняння між торгівлею всередині ЄС (між державами-членами ЄС) і торгівлею за межами ЄС (між державами-членами ЄС і країнами, що не є членами) показує, що перша була в 1,5 рази більшою, ніж остання у 2002 році – це порівняння проводиться на основі загальної торгівлі (іншими словами, суми імпорту та експорту). Це співвідношення було дещо вищим у 2021 році, коли торгівля всередині ЄС була в 1,6 рази вищою, ніж торгівля з іншими країнами ЄС (табл. 1).

Таблиця 1

Структура міжнародної торгівлі товарами ЄС, 2002 та 2022 (частка в загальній сумі, %)

	2002 р.				2022 р.			
	Вхід-EU		Додатково-EU		Вхід-EU		Додатково-EU	
	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт
Разом (мільярд євро)	1 500	1 429	999	941	3 428	3 357	2 181	2 119
Продукти харчування, напої та тютюн	8,9 %	9,0 %	6,5 %	6,1 %	9,8 %	9,9 %	8,1 %	5,5 %
Сировинні ресурси	3,2 %	3,4 %	2,2 %	4,5 %	3,9 %	4,2 %	3,3 %	5,0 %
Мінеральне паливо, мастильні матеріали. і супутні матеріали	3,6 %	3,7 %	2,4 %	16,2 %	5,7 %	6,2 %	4,8 %	18,3 %
Хімікати та супутні товари.	13,8 %	14,6 %	15,1 %	10,3 %	17,7 %	18,0 %	21,0 %	12,8 %
Машини та транспортне обладнання	39,8 %	39,3 %	45,6 %	36,0 %	34,3 %	34,3 %	38,4 %	31,7 %
Інші промислові товари	29,0 %	28,5 %	25,9 %	24,1 %	27,8 %	26,8 %	22,9 %	24,9 %
Не засекречено	1,8 %	1,5 %	2,4 %	2,8 %	0,7 %	0,6 %	1,6 %	1,8 %

Джерело: Євростат

Внутрішня природа різних товарів означає, що деякі з них здебільшого обмежені національними ринками або торгівлею в межах єдиного ринку (торгівля всередині ЄС), тоді як інші більш відкрито продаються на глобальних ринках. Наприклад, швидкокопсувний характер деяких харчових продуктів може, принаймні частково, пояснити, чому продукти харчування, напої та тютюнові вироби становили майже одну десяту (9,8 %) усього експорту всередині ЄС у 2022 році, тоді як їх частка в експорті за межі ЄС був значно нижчим – 8,1 %. З іншого боку, дефіцит або повна відсутність природних ресурсів може пояснити, принаймні певною мірою, чому деякі товари імпортуються з країн-партнерів поза ЄС; це стосується мінерального палива та супутніх матеріалів, на частку яких припадало 18,3 % усього імпорту за межі ЄС.

Враховуючи, що для партнерів за межами ЄС загалом умови торгівлі впали на 11,2 відсоткових пункти між 2002 і 2022 роками, можливо, не дивно, що умови торгівлі з більшістю вибраних партнерів, 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). До 2021 року ця ситуація змінилася, і всі товарні групи мали умови торгівлі нижче паритету, за винятком продуктів харчування, напоїв і тютюну. Індeksi умов торгівлі ЄС загалом погіршилися між 2002 та 2022 роками, причому єдине покращення було зафіксовано для групи продуктів, яка мала найнижче значення у 2002 році: машини та транспортне обладнання (+ 6,6 пункту).

ЗЕД є важливим чинником зростання в ЄС. Крім того, існує також позитивний вплив на зайнятість, коли підприємства 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. Загальна політика ЄС щодо ЗЕД як на єдиному ринку, так і за його межами впливає з документа «Закон про малий бізнес» (SBA) [10]. Це наріжний камінь підтримки ЄС, яка спрямована на забезпечення узгодженості між багатьма інструментами та діями ЄС для сприяння міжнародному зростанню європейських підприємств.

Для вирішення проблем стратегічного планування ЗЕД існує стратегія ЄС щодо інтернаціоналізації МСП [11], яка має такі цілі: надати європейським малим та середнім підприємствам (МСП).

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 базуються на перевіреному попиті на ринку. Вони можуть фінансуватися державою в короткостроковій перспективі, відповідно до фінансового регламенту, 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;
- рівність у державах-членах: малим і середнім підприємствам у всій Європі слід надавати однакову підтримку.

З 2015 по 2021 рік стратегія інтернаціоналізації доповнюється низкою документів про міжнародну торгівлю, єдиний ринок, стартапи та розширення масштабів, доступ до фінансування та інші теми, що впливають на ЗЕД. Разом із стратегією ЗЕД вони формують загальну основу політики у сфері підтримки стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності підприємств ЄС. 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, тоді як інші включають МСП лише в одну з кількох сфер підтримки. ЄС має багато інструментів підтримки стратегічного планування, що спеціально спрямовані на ЗЕД. Багато інструментів і дій у цій сфері супроводжуються великою кількістю організацій і служб, які ними керують. Огляд основних інструментів і компетентних служб ЄС щодо підтримки стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності підприємств ЄС наведено в табл.2 [9].

Таблиця 2

Основні інструменти ЄС та компетентні органи підтримки стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності підприємств ЄС

Інструменти	Органи
Загальна підтримка ЗЕД	Enterprise Europe Network
	Стартап Європа
Програми фінансування	Інструмент МСП / Європейська рада з інновацій (EIC)
	Європейські структурні та інвестиційні фонди
	Eurostars (EUREKA)
Фінансові інструменти	Європейський фонд стратегічних інвестицій (EFSD) / COSME / InnovFin
Географічні інструменти та проекти	Центр промислової співпраці ЄС і Японії
	Центр МСП ЄС (Китай)
	Мережа ELAN (Латинська Америка)
	ENRICH Network (Бразилія, Китай і США)
	ICI+ у Південно-Східній Азії
	Портал ЄС / Можливості бізнес-місії в Південно-Східній Азії
IT-інструменти, бази даних, довідкові служби	Access2 Markets (раніше база даних Market Access)
	Європейська платформа кластерної співпраці (ECCP)
	Довідкові служби для малих і середніх підприємств щодо прав інтелектуальної власності

Джерело: ЕСА на основі документа Комісії «Огляд інструментів ЄС, що сприяють інтернаціоналізації європейського бізнесу» [9]

Інструменти ЄС доповнюються схемами підтримки в державах-членах, більшість з яких реалізуються через національні та регіональні організації сприяння торгівлі та асоціації. Серед багатьох інструментів ЄС для ЗЕД 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 інтернаціоналізації. Enterprise Europe Network (EEN) допомагає підприємствам впроваджувати інновації та розвиватися в міжнародному масштабі. Це найбільша в світі мережа підтримки малих і середніх підприємств (МСП) з міжнародними амбіціями. Її 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. У рамках COSME отримано 385 мільйонів євро протягом життєвого циклу програми на період 2016–2022 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 ЗЕД разом із коштами, наданими приймаючими організаціями EEN (співфінансування ЄС до 60 % бюджету EEN).

Іншим інструментом підтримки ЗЕД в країнах ЄС є діяльність, яка просувається в державах-членах через Європейський фонд регіонального розвитку (ЄФРР). ЄФРР становить найбільшу частку бюджету ЄС, що виділяє фінансування на підтримку стратегічного планування підприємств, включаючи ЗЕД. Протягом програмного періоду 2021–2027 у регламенті (ЄС) 2021/1060 включено спеціальний код категорії втручання «Економічний розвиток та інтернаціоналізація МСП, включаючи продуктивні інвестиції», що, підвищило прозорість дій, які співфінансуються ЄС у цій сфері. Незважаючи на велику кількість заходів, проголошених у стратегії ЄС, та горизонтальний характер політики ЗЕД малого та середнього бізнесу, та координації реалізації стратегії, як наслідок, координація між службами ЄС була дуже хорошою в деяких сферах (наприклад, розділи угоди 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. Прикладом служб підтримки з довгостроковими механізмами державного фінансування з самого початку є Центр промислового співробітництва між ЄС та Японією та Портал/бізнес-представництва ЄС у Японії, обидва з яких працюють понад 30 років. Понад 30 років Центр ЄС у Японії активно сприяв доступу європейського бізнесу загалом і МСП зокрема до японських ринків. Серед імовірних причин високого задоволення є безперервність (заснована на тривалому та успішному партнерстві з японською владою), роль Центру як члена EEN та національних контактних пунктів для програм досліджень та інновацій, а також його тісна взаємодія з ключовими зацікавленими сторонами країн, включаючи організації сприяння торгівлі (які дали оцінку задоволеності Центру понад 90%) та бізнес-асоціації. Рівень задоволеності ключових зацікавлених сторін, таких як члени EEN, відносно короткострокових інструментів і дій становить менше 45% — це значно менше, ніж для інструментів і дій, де досягнуто довгострокової безперервності (табл. 3).

Таблиця 3

Аналіз обраних інструментів ЄС для довгострокової безперервності та задоволеності співпрацею EEN в сфері підтримки ЗЕД

Інструмент на ЄС	Довгострокова безперервність	Відсоток задоволеності співпрацею членів EEN
Центр промислової співпраці ЄС і Японії	Так	69 %
Довідкові служби для малих і середніх підприємств щодо прав інтелектуальної власності	Так	80 %
Європейська платформа кластерної співпраці (ECCP)	Так	49 %
Eurostars (EUREKA)	Так	67 %
Інструмент МСП / Європейська рада з інновацій (EIC)	Так	72 %
Центр МСП ЄС (Китай)	Частково	44 %
Портал ЄС / Можливості бізнес-місії в Південно-Східній Азії	Частково	35 %
Стартап Європа	Не	35 %
ENRICH Network (Бразилія, Китай і США)	Частково	18 %
ELAN (Латинська Америка)	Не	15 %
ICI + в країнах Південно-Східної Азії	Не	Немає даних

Джерело: опитування ЕСА серед членів EEN, огляд документації Комісії та інтерв'ю з відповідними службами Комісії [9]

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. Отже, 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 підприємства ЗЕД.

Загалом ЄС значною мірою досяг сукупних цілей високого рівня, але ступінь їх досягнення на нижчому рівні різний. Крім того, не завжди легко визначити, наскільки це досягнення. Координація між

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 ними в ЄС є хорошою, формальні угоди про співпрацю не завжди існують. Незважаючи на наявність інформації про прогрес і результати окремих проєктів, які розроблені в межах системи підтримки стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності підприємств ЄС, все ж відсутні саме інструменти ціленаправленої підтримки ЗЕД. Обмежена кількість загальних цілей, етапів і індикаторів ускладнює оцінку ефективності системи підтримки стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності підприємств ЄС. У деяких випадках підприємства, ЗЕД шукають персонал та інноваційні компанії з високим потенціалом, для розробки стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності підприємств ЄС та за межами.

Висновки Мережам, які фінансуються ЄС у контексті системи підтримки стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності підприємств ЄС, потрібен час, щоб встановити необхідні зв'язки, і вони мають бути широко відомими, щоб надавати цінну допомогу. Цієї безперервності можна досягти двома способами: щоб служби підтримки отримували довгострокове фінансування або щоб вони могли генерувати дохід, таким чином стаючи фінансово стійкими. У стратегії ЗЕД 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 він може підтримуватися державними коштами в короткостроковій перспективі, але в довгостроковій перспективі вони повинні фінансуватися якомога більше незалежно. Це не виключає довгострокового фінансування інших інструментів системи підтримки стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності підприємств ЄС.

Список використаної літератури:

1. *Євтушенко В.А.* Дослідження та вдосконалення стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства / *В.А. Євтушенко, В.І. Ляшевська, Ю.В. Чупринюк* // Бізнес Інформ. – 2020. – № 6. – С. 23–29.
2. *Ковбатьок М.В.* Система стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств / *М.В. Ковбатьок, В.В. Шкляр, А.С. Петухов* // Economic Synergy. – 2023. – № 1. – С. 151–162. DOI: 10.53920/ES-2023-1-12.
3. *Морозова І.В.* Стратегічне управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств / *І.В. Морозова* // Приазовський економічний вісник. – 2019. – № 6. – С. 17–23.
4. *Мушкевич Ю.В.* Роль стратегічного планування в ефективному управлінні вітчизняними підприємствами / *Ю.В. Мушкевич* // Економічні горизонти. – 2022. – № 3 (21). – С. 4–12. DOI: 10.31499/2616-5236.3(21).2022.263137.
5. *Скопенко Н.С.* Методичні підходи до стратегічного планування на підприємстві / *Н.С. Скопенко, А.В. Бондарчук* // Сучасні проблеми бухгалтерського обліку та фінансів : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції, 23–24 листопада. – Київ : НУХТ, 2021. – С. 59–61.
6. *Янковська В.А.* Теоретичні основи планування та прогнозування на підприємстві / *В.А. Янковська, А.М. Хижняк* // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2015. – № 2. – С. 166.
7. *Зельднер А.Г.* Місце стратегування в концептуально-категоричній системі прогнозування / *А.Г. Зельднер* // Економічні науки. – 2019. – № 8 (93). – С. 7–15.
8. Євростат (ext_lt_intratrd) та (ext_lt_intercc) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/EXT_LT_INTRATRD/default/table?lang=en.
9. Огляд інструментів ЄС, що сприяють інтернаціоналізації європейського бізнесу : ЕКА на основі документа Комісії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://lib.lntu.edu.ua/sites/default/files/2021-01/European_Union_textbook_0.pdf.
10. Закон про малий бізнес» (SBA) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.oecd.org/south-east-europe/programme/small-business-act-assessment.htm>.
11. Стратегія ЄС щодо інтернаціоналізації МСП [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://single-market-economy.ec.europa.eu/smes/sme-strategy/improving-smes-access-markets/sme-internationalisation-beyond-eu_en.
12. *Олійник О.В.* Державна зовнішньоторговельна політика як об'єкт дослідження в наукових працях українських та закордонних дослідників / *О.В. Олійник, В.В. Ксендзук* // Економіка, управління та адміністрування. – 2020. – № 4 (94). – С. 123–130. DOI: 10.26642/ema-2020-4(94)-123-130.
13. *Олійник О.В.* Державне управління зовнішньоторговельною діяльністю країни в умовах воєнного стану / *О.В. Олійник, В.В. Ксендзук* // Економіка, управління та адміністрування. – 2022. – № 4 (102). – С. 50–60. DOI: 10.26642/ema-2022-4(102)-50-60.
14. *Мельник Т.Ю.* Теоретико-методичні основи оцінювання майнового стану підприємства / *Т.Ю. Мельник, С.В. Свірко* // Економіка, управління та адміністрування. – 2021. – № 1 (95). – С. 8–16. DOI: 10.26642/ema-2021-1(95)-8-16.

References:

1. Yevtushenko, V.A., Liashevskaya, V.I. and Chupryniuk, Yu.V. (2020), «Doslidzhennia ta vdoskonalennia stratehichnoho planuvannia zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpriemstva», *Biznes Inform*, No. 6, pp. 23–29.

2. Kovbatiuk, M.V., Shkliar, V.V. and Pietukhov, A.S. (2023), «Systema stratehichnoho upravlinnia zovnishnoekonomichnoiu diialnistiu pidpriemstv», *Economic Synergy*, No. 1, pp. 151–162, doi: 10.53920/ES-2023-1-12.
3. Morozova, I.V. (2019), «Stratehichne upravlinnia zovnishnoekonomichnoiu diialnistiu pidpriemstv», *Pryazovskyi ekonomichnyi visnyk*, No. 6, pp. 17–23.
4. Mushkevych, Yu.V. (2022), «Rol stratehichnoho planuvannya v efektyvnomu upravlinni vitchyznianymy pidpriemstvamy», *Ekonomichni horyzonty*, No. 3 (21), pp. 4–12, doi: 10.31499/2616-5236.3(21).2022.263137.
5. Skopenko, N.S. and Bondarchuk, A.V. (2021), «Metodychni pidkhody do stratehichnoho planuvannya na pidpriemstvi», *Suchasni problemy bukhhalterskoho obliku ta finansiv*, materialy Vseukrainskoi naukovo-praktychnoi konferentsii, 23–24 lystopada, NUKhT, Kyiv, pp. 59–61.
6. Yankovska, V.A. and Khyzhniak, A.M. (2015), «Teoretychni osnovy planuvannya ta prohnozuvannya na pidpriemstvi», *Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo*, No. 2, pp. 166.
7. Zeldner, A.H. (2019), «Mistse stratehuvannya v kontseptualno-katehorychnii systemi prohnozuvannya», *Ekonomichni nauky*, No. 8 (93), pp. 7–15.
8. *Yevrostat (ext_lt_intratrd) ta (ext_lt_intercc)*, [Online], available at: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/EXT_LT_INTRATRD/default/table?lang=en
9. *Ohliad instrumentiv YeS, shcho spryiaut internatsionalizatsii yevropeiskoho biznesu : ECA na osnovi dokumenta Komisii*, [Online], available at: https://lib.lntu.edu.ua/sites/default/files/2021-01/European_Union_textbook_0.pdf
10. *Zakon pro maliy biznes» (SBA)*, [Online], available at: <https://www.oecd.org/south-east-europe/programme/small-business-act-assessment.htm>
11. *Stratehiia YeS shchodo internatsionalizatsii MSP*, [Online], available at: https://single-market-economy.ec.europa.eu/smes/sme-strategy/improving-smes-access-markets/sme-internationalisation-beyond-eu_en
12. Oliinyk, O.V. and Ksendzuk, V.V. (2020), «Derzhavna zovnishnotorhovelna polityka yak ob'ekt doslidzhennia v naukovykh pratsiakh ukrainskykh ta zakordonnykh doslidnykiv», *Ekonomika, upravlinnia ta administruvannya*, No. 4 (94), pp. 123–130, doi: 10.26642/ema-2020-4(94)-123-130.
13. Oliinyk, O.V. and Ksendzuk, V.V. (2022), «Derzhavne upravlinnia zovnishnotorhovelnoiu diialnistiu krainy v umovakh voiennoho stanu», *Ekonomika, upravlinnia ta administruvannya*, No. 4 (102), pp. 50–60, doi: 10.26642/ema-2022-4(102)-50-60.
14. Melnyk, T.Yu. and Svirko, S.V. (2021), «Teoretyko-metodychni osnovy otsiniuvannya mainovoho stanu pidpriemstva», *Ekonomika, upravlinnia ta administruvannya*, No. 1 (95), pp. 8–16, doi: 10.26642/ema-2021-1(95)-8-16.

Куліш Дамір Валерійович – кандидат економічних наук, докторант Запорізького національного університету.

<https://orcid.org/0000-0003-2224-1078>.

Наукові інтереси:

- стратегічне планування;
- зовнішньоекономічна діяльність;
- стратегія зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Kulish D.V.

Support system for strategic planning of foreign economic activities of EU enterprises

The support system for strategic planning of foreign economic activities of European Union (EU) enterprises is considered. It was determined that a pure strategy does not lead to excellent results and does not give results without support, programs, strategies that finance the activities of enterprises, which includes foreign economic activities.

This study discussed the EU instruments constituting the support scheme in the Member States, most of which are implemented through national and regional trade promotion organizations and associations. Despite the large number of measures announced in the EU strategy and the horizontal nature of the SME FEA policy, and the coordination of the implementation of the strategy as a result, coordination between EU services has been very good in some areas (e.g. sections of the free trade agreement (FTA), dedicated to small and medium-sized enterprises), but this does not apply to the various EU co-funded networks such as EEN, Startup Europe or the ELAN network.

EU Member States with the highest overall growth in total trade (the sum of imports and exports) tend to have higher export growth rates (compared to import growth rates), while those Member States with relatively low overall growth rates in total trade tend to, indicate higher rates of import growth and require strategic planning of foreign economic activity.

Keywords: system; support; strategic planning; foreign economic activity of enterprises; EU.

Стаття надійшла до редакції 20.07.2023.