

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Дамір КУЛІШ

Запорізький національний університет

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

Залучення національних економік до міжнародних економічних відносин набуває все більшого значення в сучасних динамічно мінливих світових тенденціях. Дедалі ширше відкриття економік зовнішнім ринкам є об'єктивним фактом, зумовленим посиленням процесу глобалізації у світі. Ключовою одиницею економіки будь-якої країни є окрема господарська одиниця – підприємство. У цьому сенсі зовнішньоекономічна діяльність набуває пріоритетного значення у своєму розвитку та функціонуванні. Зовнішньоекономічна діяльність сьогодні розглядається як важлива галузь національної економіки, що має значний вплив на економічний розвиток країни.

Зовнішньоекономічна діяльність охоплює широке розмаїття форм, методів і засобів виходу на міжнародні ринки. Незалежно від специфіки та особливостей кінцевою метою є отримання максимального прибутку. Відмінність зовнішньоекономічної діяльності від господарської практики національних рівнів полягає в належності контрагентів у різні країни. Експорт є одним із найпоширеніших методів інтернаціоналізації діяльності підприємства.

Аналіз показує, що існують значні відмінності щодо складу підприємств, які займаються торгівлею в різних видах економічної діяльності. У ЄС найвищі частки двосторонніх торговців були зафіксовані для широкого спектру різних виробничих видів діяльності. Тоді як для більшості послуг більш звичним було виявити, що найбільша частка підприємств, які займаються торгівлею, були лише імпортерами.

У світі, що постійно змінюється підприємства повинні мати рефлекс, щоб регулярно переглядати свої ситуації. Прийняття ефективної стратегії планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства буде сприяти довгостроковим цілям та забезпечувати прибутковість підприємства.

Ключові слова: українською мовою: зовнішньоекономічна діяльність, міжнародний ринок, підприємства, Європейський союз.

<https://doi.org/10.31891/mdes/2022-6-10>

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

У контексті глобалізації підвищення рівня торгівлі та співпраці може стати стимулом для підтримки подальшого економічного розвитку. Більшість економістів погоджуються з тим, що «відкриті» економіки розвиваються швидше, ніж «закриті»: міжнародна торгівля має потенціал сприяти економічному зростанню через збільшення зовнішнього попиту на товари та послуги, водночас надаючи споживачам більший вибір (і часто нижчі ціни), сприяючи підвищенню ефективності та продуктивності, а також підтримуючи інновації. Підприємства та домогосподарства з більшою ймовірністю споживатимуть товари та послуги від міжнародного партнера, якщо такі транзакції вільні від тарифів та інших торговельних бар'єрів, таким чином дозволяючи товарам та послугам перетинати кордони безперешкодним та ефективним способом. На практичному рівні це означає, що політика міжнародної торгівлі Європейського Союзу (ЄС) була розроблена навколо сприяння взаємному відкриттю ринків і лібералізації торгівлі, створюючи нові можливості для підвищення рівня торгівлі (як товарами, так і послугами), інвестицій, інновацій і зростання продуктивності.

Понад 30 мільйонів робочих місць у Європейському Союзі залежать від зовнішньої торгівлі, і очікується, що 90% світового економічного зростання в найближчі роки відбуватиметься за межами Європи. За останні кілька десятиліть спостерігається швидке зростання рівня міжнародної торгівлі товарами та здійснення зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах. Торговля товарами розглядається як одна з найважливіших рушійних сил глобалізації.

АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Проблеми зовнішньоекономічної діяльності підприємств досліджували такі науковці як: Бондаренко Н [1], Завгородній А. [2], Козак Ю., Притула Н., Єрмакова О. [3], Ковтун Е. [4], Легостаєва, О. [5], Овсієнко А. [6], Остапенко Т. [7], Решетняк К. [8] та ін. Віддаючи велику шану науковцям все ж потрібно зауважити, що вони розглядали використання статистики міжнародної торгівлі товарами в поєднанні зі статистикою бізнесу, щоб забезпечити збагачений аналіз характеристик підприємств, які займаються міжнародною торгівлею, наприклад, надання інформації щодо їхньої економічної діяльності, їхнього розміру або концентрації торгівлі. Це може допомогти виявити відмінності між підприємствами, які торгують на міжнародному рівні, і тими, які цього не роблять.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою даної наукової статті є обґрунтування та тенденції зовнішньоекономічної діяльності підприємств Європейського Союзу, а також виокремлення тенденцій змін.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Внутрішні ринки пропонують багато можливостей для зростання, але в сучасному глобалізованому світі підприємства розширюють свої кордони між країнами. Здійснення зовнішньоекономічної діяльності може кардинально змінити ситуацію, надавши величезні можливості для розширення та зростання. Однак це завдання може бути складним, а торгівля на міжнародній арені нелегка. Коли справа доходить до зовнішньоекономічної діяльності, потрібно враховувати багато речей, зокрема експортні стратегії, ризики ланцюга поставок, міжнародні платежі, не кажучи вже про управління юридичними та транспортними аспектами.

Традиційно статистика зовнішньоекономічної діяльності показує рух товарів між країнами та за категоріями товарів, але не надає чіткої інформації щодо характеристик тих підприємств, які стоять за такими торговими потоками. Процес зовнішньоекономічної діяльності охоплює сукупність елементів у складі зовнішньоекономічних функцій експортоорієнтованих підприємств, які тісно взаємопов'язані в процесі реалізації експортної стратегії.

Зовнішньоекономічні функції – це найважливіші напрямки підприємницької діяльності, спрямовані на досягнення загальної мети виходу на зовнішньоекономічний ринок і укладання контрактів із закордонними партнерами. Сукупність зовнішньоекономічних функцій експортоорієнтованих підприємств поділяється на три групи:

- виробництва та економіки;
- організаційно-економічний;
- оперативно-комерційний.

Ці функції застосовуються в процесі комплексного вивчення зовнішнього ринку, результати якого закладаються експортерами в основу поточних і перспективних програм своєї діяльності.

Розширення на міжнародному рівні пропонує компанії перспективу виходу на нові ринки, реєструючи вищі прибутки та створюючи більшу видимість. Експорт сприяє формуванню іміджу надійного та авторитетного підприємства, просуванню промисловості країни серед імпортерів аудиторії та участі в економічному зростанні країни. Існує кілька способів підходу до експорту, включаючи прямий (підприємство продає свої товари чи послуги) і опосередкований (підприємство покладається на посередника, який відповідає за продаж товарів чи послуг на зовнішньому ринку). Щоб бути успішними, вибрані методи та канали повинні відповідати чіткій стратегії, тому першим кроком до виходу на міжнародний рівень є розробка сильної зовнішньоекономічної стратегії.

Хоча розширення зовнішньоекономічної діяльності в поєднанні з глобалізацією та цифровізацією може створити багато нових можливостей для великих і малих компаній, бізнес з імпорту та експорту також усіяний проблемами. Особливо малі та середні підприємства, як правило, мають менше можливостей протистояти таким перешкодам. Незалежно від того, як налагодити зв'язок із іноземними партнерами та налагодити міцні стосунки, чи керувати міжнародними платежами та мати час і ресурси, щоб зрозуміти закони та нормативні акти інших країн, підприємства стикаються з низкою проблем.

Передбачено динаміку внутрішніх виробничих ресурсів, окреслено змінні складові в джерелах їх заміщення, зовнішні умови діяльності підприємств-експортерів та ступінь їхньої ділової активності. Прогноз майбутнього стану зовнішніх умов базується на оцінці майбутніх змін на ринках збуту, а також на ринках матеріалів, комплектуючих, транспортування, страхування, фінансових послуг тощо. Далі здійснюється відбір товарних позицій та визначення асортиментної структури відповідно до коду товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності. Проводиться оцінка конкурентоспроможності товару, тобто розрахунок глобального показника, який передбачає багатоступеневу оцінку критеріїв характеристик товару на основі здатності експортера адаптуватися до ринкових умов. Все це здійснюється для виконання основних виробничо-господарських функцій на підприємстві.

Основою виробничо-господарських функцій компаній, об'єднань і організацій є виробництво експортних товарів і їх просування на зовнішній ринок, що здійснюється в рамках здійснення ЗЕД як підприємством-експортером, так і посередником. Світовий експорт товарів і послуг (за винятком торгівлі всередині ЄС) досяг 18,0 трлн євро в 2019 році, але впав до 15,8 трлн євро в 2020 році через вплив кризи COVID-19 У 2019 році світовий обсяг експорту товарів і послуг

досяг піку в 18,0 трильйонів євро (або 18 000 мільярдів євро). Вплив кризи COVID-19 був очевидним, оскільки світовий експорт товарів і послуг впав до 15,8 трлн євро у 2020 році (зниження на 12,6% у поточних цінах) [9].

Посилення лібералізації торгівлі, починаючи з 1990-х років, стало стимулом для міжнародної торгівлі товарами та послугами. В межах ЄС відношення міжнародної торгівлі товарами та послугами до ВВП зросло з 17,8% у 2010 році до 20,2% до 2020 року, підтверджуючи, що торгівля товарами та послугами зростала швидшими темпами, ніж загальна економіка ЄС. Цей відносний зсув можна, принаймні частково, пояснити зростаючою важливістю торгівлі проміжними товарами, яка сама по собі була спричинена вищим рівнем міжнародного аутсорсингу в міру створення глобальних виробничих ланцюгів.

Дві відносно невеликі азіатські економіки повідомили про найвищий ступінь впливу міжнародної торгівлі, оскільки середня вартість експорту та імпорту товарів і послуг у Гонконзі становила 174,5% його ВВП у 2020 році, тоді як відповідний коефіцієнт для Сінгапуру становив 168,4%. Ці цифри можна порівняти з набагато нижчими показниками для деяких з найбільших економік світу – ЄС (20,2 %), Китаю (17,4 %) і Сполучених Штатів (11,8 %). Зауважте, що всі ці коефіцієнти були дещо нижчими, ніж зафіксовано в останні роки, що відображає вплив кризи COVID-19 у 2020 році [10].

У глобалізованому світі ця інформація становить особливий інтерес для політиків, оскільки вони намагаються зрозуміти, як економіки стають все більш взаємопов'язаними. У 2020 році дві третини підприємств ЄС, які займаються торгівлею, були лише імпортерами. На рисунку 1 представлено агреговану інформацію для країн-членів ЄС із детальним описом складу тих підприємств, які займалися торгівлею.

(% підприємств, які займаються торгівлею)

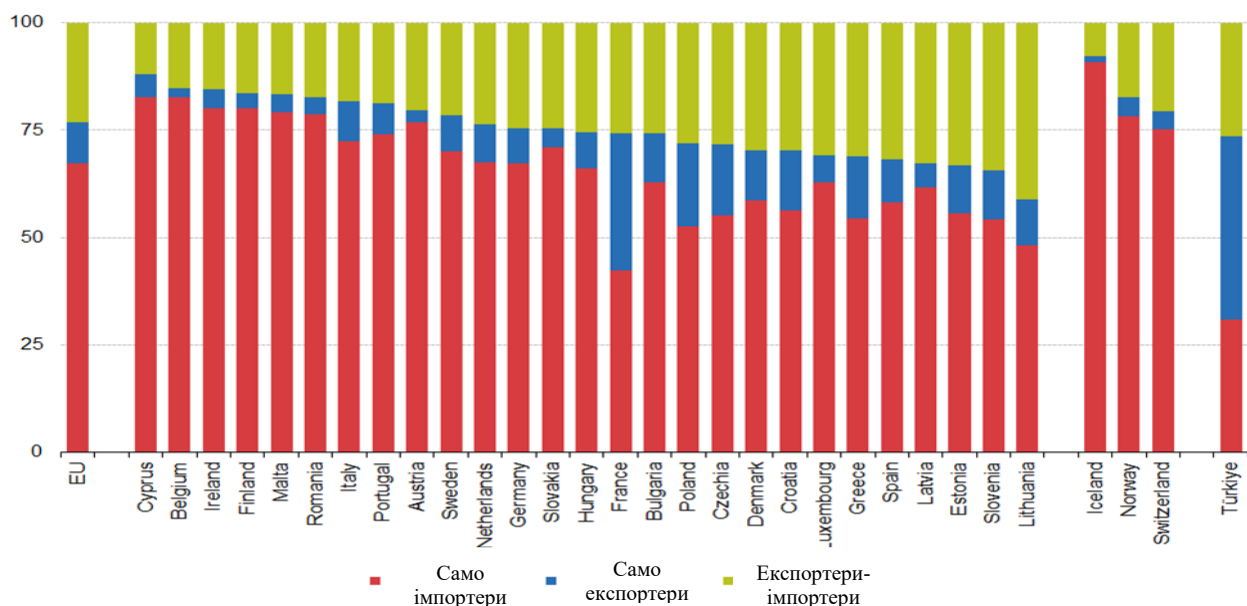


Рис. 1. Торгівля за типом торговця та економічною діяльністю, ЄС, 2020 (% підприємств, які займаються торгівлею)
Джерело: Євростат [11]

У 2020 році 67,4% підприємств ЄС, які займаються торгівлею, були лише імпортерами, тоді як трохи менше чверті (23,1%) були двосторонніми торговцями, решта 9,5% були лише експортерами. Імпортери представляють інтерес для політиків, оскільки вони полегшують доступ до нових товарів і послуг, які інакше були б важкодоступними, тоді як експортери представляють інтерес через їхній потенціал для створення робочих місць (що може бути пов'язане з економічним зростанням, яке є результатом розширення на нові ринки). Найвищі частки двосторонніх трейдерів були зафіксовані для низки різних видів виробничої діяльності, які часто характеризуються їх глобальними виробничими ланцюгами.

Аналіз показує, що існують значні відмінності щодо складу підприємств, які займаються торгівлею в різних видах економічної діяльності. У ЄС найвищі частки двосторонніх торговців були зафіксовані для широкого спектру різних виробничих видів діяльності. Тоді як для більшості послуг більш звичним було виявити, що найбільша частка підприємств, які займаються торгівлею, були лише імпортерами. Наприклад, у 2020 році спостерігалася висока частка двосторонніх торговців у висококонкурентній та глобалізованій діяльності фармацевтичних препаратів (68,9 % підприємств, які займалися торгівлею, були двосторонніми торговцями), машин та обладнання (66,4 %), хімічних речовин та хімічної продукції (66,0 %) та автомобілів, причепів і напівпричепів (65,1 %)[12].

Серед держав-членів найвища частка торговців була зафіксована в Литві (де 41,1% усіх підприємств, які займалися торгівлею у 2020 році, були торговцями з двосторонньою торгівлею). У той час як у Словенії (34,3 %), Естонії (33,2 %) та Латвії (32,6 %) торговці становили близько третини всіх підприємств, які займалися торгівлею. Навпаки, Кіпр (12,0 %), Бельгія (15,2 %) та Ірландія (15,4 %) зафіксували найнижчу частку двосторонніх торговців, оскільки приблизно чотири п'ятих їхніх підприємств, які займалися торгівлею, були лише імпортерами. Найбільша частка експортерів лише у Франції (32,1%). Двосторонні торговці становили переважну частку загальної торгівлі ЄС у вартісному вираженні. Інформація, представлена досі, стосувалася аналізу кількості підприємств, які займаються торгівлею, і розширена на рисунку 2, щоб охопити аналіз на основі загальної вартості торгівлі.

% від загального

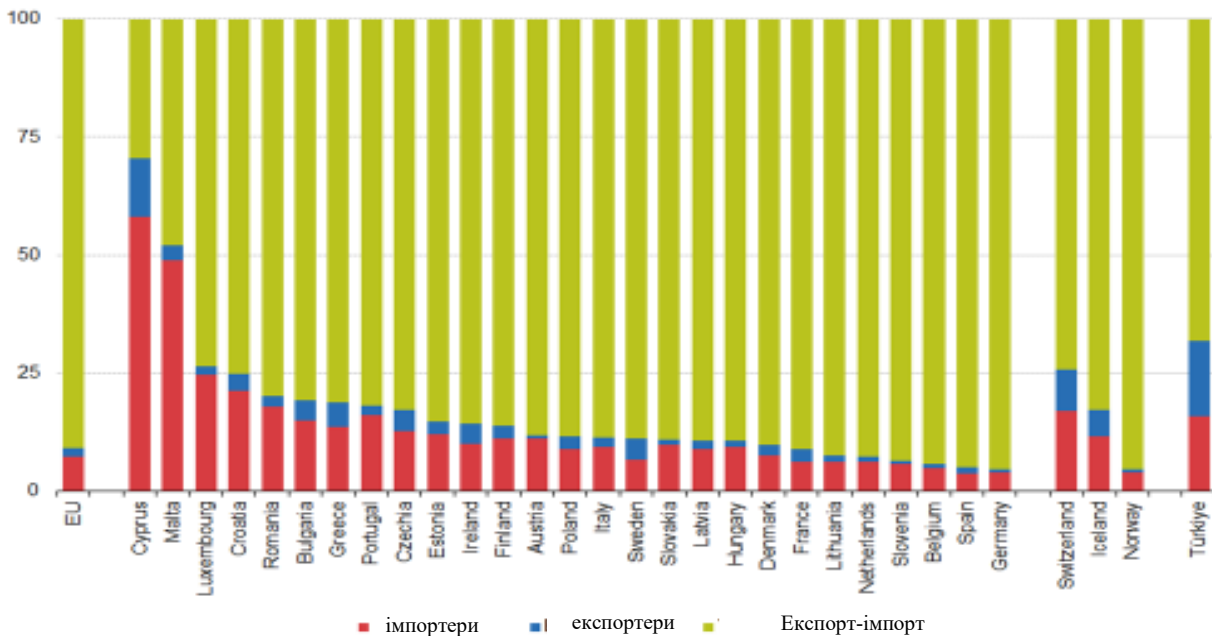


Рис. 2. Обсяг торгівлі за ознаками підприємства, 2020 (% від загального)

Джерело: Євростат[13]

Результати є зовсім іншими та показують, що переважну більшість загальної торгівлі у вартісному вираженні становила переважна частина торгівлі двосторонньою торгівлею: у 2020 році на компанію двосторонньої торгівлі припадало 90,8 % усіх товарів, якими торгували. висока частка лише імпортерів та лише експортерів, як правило, торгують із відносно невеликою кількістю країн та/або відносно невеликою кількістю транзакцій (з низькою вартістю), тоді як учасники двосторонньої торгівлі були більш схильні до більшої кількості транзакцій та ширшого кола торгових партнерів.

Переважна більшість (22) окремих держав-членів ЄС повідомили, що понад 80 % їх загальної торгівлі припадає на двосторонню торгівлю, при цьому найвищі частки зафіксовані в Німеччині (95,3 %), Іспанії (94,9 %) та Бельгії (94,1 %). На іншому кінці діапазону, на Кіпрі (29,4 %) і Мальті (48,0 %), відносна важливість двосторонніх торговців була набагато нижчою, ніж в інших державах-

членах ЄС, і, знову ж таки, частка загальної торгівлі становила тільки імпортерами була значно вищою, ніж в інших державах-членах[14].

Відносно велика частка торгівлі була зосереджена на порівняно небагатьох підприємствах. На рисунку 3 та 4 розглядається припущення про те, що відносно велика частка загальної торгівлі може припадати на невелику кількість трейдерів. У цьому контексті концентрація торгівлі вимірюється часткою X найбільших трейдерів у вартості загального експорту чи імпорту.

% від загального експорту, що припадає на X найбільших підприємств

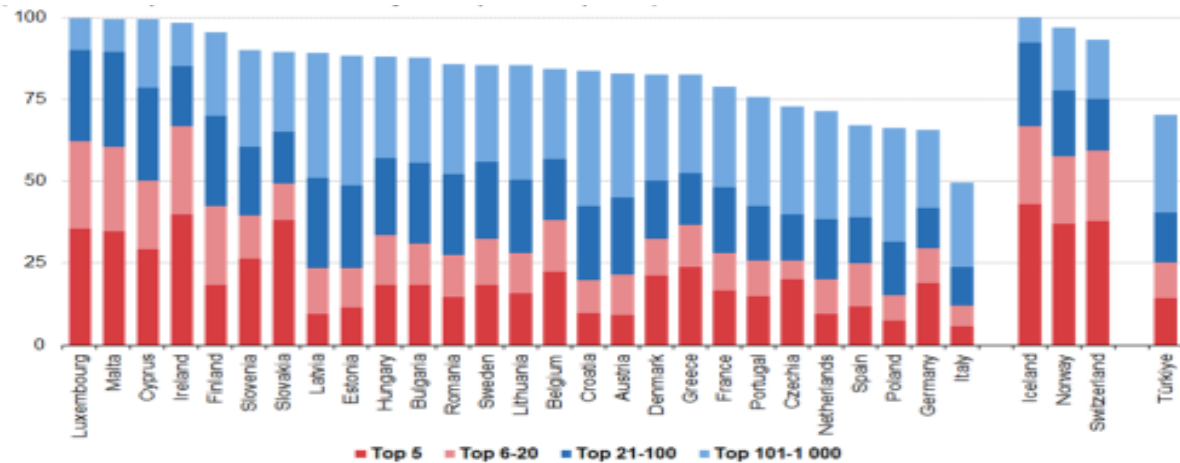


Рисунок 3. Вартість експорту за концентрацією підприємств, 2020
(% від загального експорту, що припадає на X найбільших підприємств)

Джерело: Євростат [15]

(% від загального імпорту, що припадає на найбільші X підприємств)

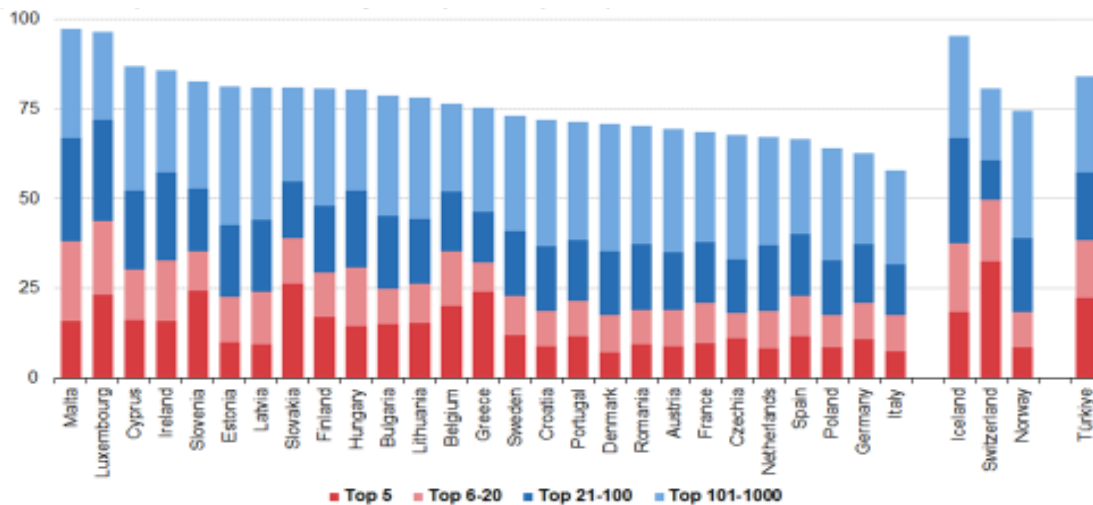


Рис. 4 Вартість імпорту за концентрацією підприємств, 2020
(% від загального імпорту, що припадає на найбільші X підприємств)

Джерело: Євростат [15]

Як і можна було очікувати для деяких менших держав-членів ЄС, майже весь (понад 99%) загальної вартості експорту з Люксембургу, Мальти та Кіпру можна було б віднести до 1000 найкращих підприємств. Навпаки, концентрація торгівлі була більш розрідженою в кількох великих державах-членах ЄС. Наприклад, на 1000 найбільших підприємств Італії (49,7%) припадало менше половини загального обсягу експорту, а в Німеччині (65,7%), Польщі (66,2%) та Іспанії (67,0%) вони становили приблизно два третини загальної вартості експорту. Це може відображати, серед

іншого, велику кількість малих і середніх підприємств (МСП) у групі підприємств або відносно високу схильність до торгівлі товарами.

У 2020 році на іноземні підприємства припадало на сім процентних пунктів більше всього імпорту ЄС, ніж на вітчизняні підприємства У 18 країнах-членах ЄС на вітчизняні підприємства припадало 57,7% від загальної вартості експорту в 2020 році, що становило приблизно 16 процентних пунктів більше, ніж частка іноземних підприємств (41,4 %). Зовсім іншою була ситуація з імпортом, оскільки підприємства, контрольовані вітчизняними власниками, становили 47,1 % від загальної вартості експорту, що на два відсоткові пункти менше, ніж частка іноземних підприємств (49,2 %).

Найбільш вражаючим аспектом є відносно висока частка загальної вартості експорту в Німеччині (62,9 %) та Іспанії (59,7 %) для вітчизняних підприємств, на відміну від Польщі, де частка становить лише 43,1 %. Ще більші відмінності можна знайти в секторах «Автомобілі» та «Електрообладнання» між Німеччиною, де на вітчизняні підприємства припадає більша частина експорту, та Польщею та Іспанією, де іноземні підприємства становлять більшу частину експорту.

У середньому щодня ЄС експортує та імпортує товари та послуги на мільйони євро до та з решти світу. Значення міжнародної торгівлі ЄС товарами та послугами з рештою світу зросло відносно швидкими темпами порівняно зі значенням торгівлі між державами-членами ЄС (торгівля всередині ЄС). Між 2010 і 2012 роками частка ЄС у світовому експорті впала (відображаючи, принаймні частково, вплив світової фінансової та економічної кризи), перш ніж відновитися до 2016 року; у подальшому ця частка коливалася в межах 17,8–18,3 %.

У 2020 році близько 18,3% світового експорту товарів і послуг походило з ЄС; таким чином, його частка у світовому експорті була на 1,1 відсоткового пункту вищою, ніж десятиліттям раніше (17,2 %). Натомість відбулося скорочення частки ЄС у світовому імпорті товарів і послуг. Перебуваючи на рівні 16,5 % у 2010 році, ця частка падала протягом трьох років поспіль до відносно низького рівня 14,8 % у 2013 році. Частка ЄС у світовому імпорті товарів і послуг згодом коливалася в діапазоні 14,9–15,2 % протягом періоду 2014–2014 років. 2017 р., перш ніж збільшуватися в наступні роки до 16,0 % у 2020 р. (на 0,5 п.п. нижче частки в 2010 р.).

Найбільш вражаючою рисою розвитку світової частки міжнародної торгівлі товарами та послугами в період між 2010 і 2020 роками було продовження прогресу Китаю як однієї з провідних світових торгових націй. Частка Китаю у світовому експорті товарів і послуг зросла з 10,8% до 15,2% за період, що розглядається (на 4,4 відсоткових пункти), тоді як його частка в імпорті зросла на 3,9 пункту до 13,2% у 2020 році[16].

У сучасній глобалізованій економіці практично всі країни беруть участь у міжнародній торгівлі. Діяльність з експорту та імпорту впливає на економіку країни різними способами. На валютні курси, інфляцію та процентні ставки впливає баланс між імпортом та експортом країни. У той час як високий рівень імпорту вказує на здоровий внутрішній попит і економіку, що розвивається, високий рівень експорту стимулює зайнятість і потік коштів у країну, що призводить до зростання споживчих витрат. Підтримання хорошого балансу між імпортом та експортом допомагає забезпечити міцну та стабільну економіку.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

У світі, що постійно змінюється, компанії повинні мати рефлекс, щоб регулярно переглядати свої ситуації. Прийняття ефективної стратегії зовнішньоекономічної діяльності потребує часу та досвіду. Обґрунтовані рішення, і, перш за все, спеціалізована експертиза та допомога сприяють створенню міцних основ, скеровуванню неправильних рішень у правильному напрямку та оптимізації існуючих стратегій.

Зважаючи на те, наскільки складними можуть бути ланцюги поставок, важливо бути в курсі процесу. Мережі ланцюгів постачання постійно зростають у розмірі та масштабі, і щоб залишатися конкурентоспроможними, необхідно забезпечити безперебійну роботу ланцюга постачання. Існує багато способів оптимізації ланцюга постачань: від програмного забезпечення для керування ланцюгом поставок до різноманітних доступних інструментів і методів. Наскрізна оптимізація ланцюга постачання спрямована на максимізацію вартості та мінімізацію витрат, тому вкрай важливо знати про всі варіанти та розуміти, що найкраще для вашої компанії. Цілі, бізнес-моделі та географічне розташування впливають на стратегію підприємства, тому не існує універсальної моделі. Визначення стратегії та встановлення ключових кроків, щоб зробити її конкурентоспроможною, є критично важливими для успіху бізнесу.

Вихід на нові ринки сьогодні дуже високий, а ризик є невід'ємною частиною зовнішньоекономічної діяльності. Тому керівники підприємства повинні передбачати потенційні ризики та вміти ними управляти ефективно. Таким чином, підприємство, яке веде зовнішньоекономічну діяльність, неминуче стикається з ризиками що може перешкодити йому отримувати стабільний прибуток. Своєчасне запобігання ризикам і застосування заходів, спрямованих на мінімізацію їх наслідків або уникнення їх негативу вплив сприятиме сталій зовнішньоекономічній діяльності та розвитку підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бондаренко, Н. (2020). Розвиток зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств в умовах глобалізації економіки. Соціальна економіка, 59, 105–117
2. Завгородній, А. В. Принципи зовнішньоекономічної діяльності: національні та регіональні виміри [Текст] / Андрій Володимирович Завгородній // Український журнал прикладної економіки. – 2019. – Том 4. – № 1. – С. 85–93. – ISSN 2415-8453.
3. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон [монографія] / Ю. Г. Козак, Н. В. Пригула, О. А. Єрмакова та ін. – К.: Центр учбової літератури, 2016. – 240 с
4. Ковтун, Е.(2018). Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського, 2, 41–45
5. Легостаєва, О. (2020). Тенденції розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств України. Науковий погляд: економіка та управління, 2, 28–32
6. Овсієнко А.М. Управління зовнішньоекономічною діяльністю суб'єктів господарювання / Овсієнко А.М. //Экономический вестник университета. Сборник научных трудов ученых и аспирантов. – Переяслав-Хмельницький: ПХДПУ, 2015. – Том 27-1. – С.123-128.
7. Остапенко Т.Г. Нанорівень розвитку менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Управління розвитком. 2016. № 3 (185). С. 48–54
8. Решетняк К.Е. Експортно-імпорتنі операції як основа зовнішньоекономічної діяльності підприємства [Текст]:/ К.Е. Решетняк // Управління розвитком. – 2012. – №3. – С. 30 – 32.
9. Bondarenko, N., & Chervonchenko, K. (2020). Розвиток зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств в умовах глобалізації економіки. Соціальна економіка, (59), 105-117. <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2020-59-11>
10. EUROSTAT: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade-in-goods/data/focus-on-enterprise-characteristics-tec>
11. Fedorenko, I., Kolomiyets, Yu., & Kolomoitseva, K. (2020). Analysis of foreign economic activity as a component of the mechanism of management of competitiveness of trade enterprises. Black Sea Economic Studies, 58, 56-62.
12. International trade in goods by enterprise characteristic https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=International_trade_in_goods_by_enterprise_characteristic
13. International Trade in Goods by Enterprise Characteristics <https://www.dst.dk/en/Statistik/dokumentation/documentationofstatistics/international-trade-in-goods-by-enterprise-characteristics>
14. International trade statistics https://www.statcan.gc.ca/en/subjects-start/international_trade
15. Krymchak, L., & Rudnichenko, E. (2019). Improving the information component of economic security of foreign economic activity of domestic enterprises in the context of the implementation of the main provisions of post-customs audit. Business Inform, 7, 211-216.
16. Trade by enterprise characteristics data <https://www.oecd.org/sdd/its/trade-by-enterprise-characteristics.htm>

REFERENCES:

1. Bondarenko, N. (2020). Rozvytok zovnishnoekonomichnoi diialnosti ukrainskykh pidpriemstv v umovakh hlobalizatsii ekonomiky. Sotsialna ekonomika, 59, 105–117
2. Zavhorodniy, A. V. Pryntsypy zovnishnoekonomichnoi diialnosti: natsionalni ta rehionalni vymiry [Tekst] / Andrii Volodymyrovych Zavhorodniy // Ukrainskyi zhurnal prykladnoi ekonomiky. – 2019. – Tom 4. – № 1. – S. 85–93. – ISSN 2415-8453.
3. Zovnishnoekonomichna diialnist: pidpriemstvo-rehion [monohrafiia] / Yu. H. Kozak, N. V. Prytula, O. A. Yermakova ta in. – K.: Tsentru uchbovoi literatury, 2016. – 240 s
4. Kovtun, E.(2018). Upravlinnia zovnishnoekonomichnoiu diialnistiu pidpriemstva. Naukovyi visnyk Mykolaiivskoho natsionalnoho universytetu imeni V. O. Sukhomlynskooho, 2, 41–45
5. Liehostaieva, O. (2020). Tendentsii rozvytku zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpriemstv Ukrainy. Naukovyi pohliad: ekonomika ta upravlinnia, 2, 28–32
6. Ovsienko A.M. Upravlinnia zovnishnoekonomichnoiu diialnistiu subiektiv hospodariuvannia / Ovsienko A.M. //Экономический вестник университета. Сборник научных трудов ученых и аспирантов. – Pereiaslav-Khmelnitskyi: PKhDPU, 2015. – Tom 27-1. – S.123-128.
7. Ostapenko T.H. Nanoriven rozvytku menedzhmentu zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpriemstv. Upravlinnia rozvytkom. 2016. № 3 (185). С. 48–54

8. Reshetniak K.E. Eksportno-importni operatsii yak osnova zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpriemstva [Tekst]/ K.E. Reshetniak // Upravlinnia rozvytkom. – 2012. – №3. – S. 30 – 32.
9. Bondarenko, N., & Chervonchenko, K. (2020). Rozvytok zovnishnoekonomichnoi diialnosti ukrainських pidpriemstv v umovakh globalizatsii ekonomiki. *Soціальna ekonomika*, (59), 105-117. <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2020-59-11>
10. EUROSTAT: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade-in-goods/data/focus-on-enterprise-characteristics-tec>
11. Fedorenko, I., Kolomyiets, Yu., & Kolomoitseva, K. (2020). Analysis of foreign economic activity as a component of the mechanism of management of competitiveness of trade enterprises. *Black Sea Economic Studies*, 58, 56-62.
12. International trade in goods by enterprise characteristic https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=International_trade_in_goods_by_enterprise_characteristic
13. International Trade in Goods by Enterprise Characteristics <https://www.dst.dk/en/Statistik/dokumentation/documentationofstatistics/international-trade-in-goods-by-enterprise-characteristics>
14. International trade statistics https://www.statcan.gc.ca/en/subjects-start/international_trade
15. Krymchak, L., & Rudnichenko, E. (2019). Improving the information component of economic security of foreign economic activity of domestic enterprises in the context of the implementation of the main provisions of post-customs audit. *Business Inform*, 7, 211-216.
16. Trade by enterprise characteristics data <https://www.oecd.org/sdd/its/trade-by-enterprise-characteristics.htm>

FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES OF EUROPEAN UNION ENTERPRISES

Damir KULISH
Zaporizhzhya National University

The involvement of national economies in international economic relations is gaining more and more importance in today's dynamically changing world trends. The increasingly wider opening of economies to foreign markets is an objective fact caused by the strengthening of the globalization process in the world. The key unit of the economy of any country is a separate economic unit - an enterprise. In this sense, foreign economic activity takes priority in its development and functioning. Today, foreign economic activity is considered an important branch of the national economy, which has a significant impact on the economic development of the country.

Foreign economic activity covers a wide variety of forms, methods and means of entering international markets. Regardless of the specifics and features, the ultimate goal is to get the maximum profit. The difference between foreign economic activity and the economic practice of national peers lies in the fact that the counterparties belong to different countries. Export is one of the most common methods of internationalization of the enterprise.

The analysis shows that there are significant differences in the composition of enterprises engaged in trade in various types of economic activity. In the EU, the highest shares of bilateral traders were recorded for a wide range of different manufacturing activities. Whereas for most services, it was more common to find that the largest proportion of trading businesses were importers only.

In an ever-changing world, businesses must have the reflex to regularly review their situations. Adopting an effective strategy for planning the enterprise's foreign economic activity will contribute to long-term goals and ensure the enterprise's profitability.

Keywords: foreign economic activity, international market, enterprises, European Union.