

УДК 339.920:061

Сусліков С.В.,

*кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки
бізнесу і міжнародних економічних відносин,*

Перерва П.Г.,

*доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри
економіки бізнесу і міжнародних економічних відносин,*

Нестеров Д.О.,

здобувач вищої освіти,

*Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»*

ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ТОРГІВЛІ З ЄВРОПЕЙСЬКИМИ КОМПАНІЯМИ

Торгівля з європейськими компаніями може бути важливою і перспективною сферою для розвитку бізнесу. Європейський ринок приваблює багато українських підприємців через свою велику потенційну аудиторію, високі стандарти якості та розвинену інфраструктуру [1-4]. На наш погляд, в цій сфері слід надавати особливу увагу деяким надзвичайно важливим аспектам торгівлі з європейськими компаніями.

Перш ніж починати торгівлю з європейськими компаніями, варто зробити дослідження ринку, щоб зрозуміти попит на пропоновані товари чи послуги в Європі, конкурентну обстановку, особливості споживачів та маркетингові стратегії. Для успішної торгівлі важливо встановити стабільні торгові відносини з європейськими партнерами. Це може охоплювати укладання контрактів, визначення умов поставок та взаєморозрахунків. Тому конче необхідно знаходити європейські компанії, які зацікавлені у співпраці. Це може бути зроблено через участь у міжнародних виставках, використання бізнес-мереж, а також за допомогою онлайн-платформ та баз даних. В подальшому важливо налагодити тісний зв'язок з потенційними партнерами та почати переговори щодо умов співпраці.

Важливо звернути увагу на те, що Європейський ринок має високі стандарти якості та безпеки. Перед початком експорту в Європу вам може знадобитися сертифікація відповідності стандартам ЄС. Організація логістики і доставки товарів до Європи є, на нашу

думку, ключовим етапом. Варто вивчити оптимальні маршрути, вибрати надійних логістичних партнерів і встановити ефективні системи поставок. Важливо також уважно дослідити митні правила та тарифи, які можуть застосовуватися до пропонованої продукції при ввезенні в Європу. Ці правила і тарифи можуть залежати від різних факторів, таких як країна походження продукції, вид продукції та інші характеристики. Для того щоб дізнатися конкретні митні правила та тарифи для продукції українських підприємств при ввезенні до ЄС, рекомендуємо звернутися до національного митного органу або скористатися онлайн-інструментами Європейської Комісії, які допоможуть з'ясувати необхідну інформацію для кожного конкретного випадку в сфері міжнародної торгівлі.

Далеко не завжди представники українського бізнесу звертають увагу на культурні відмінності між Україною та країнами Європи. Розуміння цих різниць може допомогти вести успішний міжнародний бізнес та встановлювати довгострокові відносини з партнерами з ЄС. Ознайомтеся з правовими вимогами та регуляціями, що стосуються експорту товарів чи послуг з України до Європейського Союзу. Щоб успішно вести торгівлю з європейськими компаніями, важливо мати належне розуміння міжнародних торговельних угод, вимог і стандартів. Крім того, необхідно вивчити культурні та юридичні відмінності між вашою країною та країнами Європейського союзу.

Успішна міжнародна торгівля передбачає ефективну комунікацію з партнерами з Європи. Відкритість до співпраці, вміння швидко реагувати на зміни та вирішувати проблеми можуть стати ключем до успіху у торгівлі з європейськими компаніями. Успішна комунікація з партнерами з Європи є ключовим аспектом успішної міжнародної торгівлі. Загальним принципом є бажання розбудувувати довіру та розуміння між українськими та європейськими партнерами. Засновані на цьому відносини сприятимуть успішній торгівлі та спільним проектам.

Велике значення має постійне вдосконалення бізнес-процесів, адаптація до нових вимог та розвиток ефективної стратегії для взаємодії з європейським ринком. Торгівля з європейськими компаніями може відкрити нові можливості для вашого бізнесу та сприяти його зростанню. Торгівля з європейськими компаніями може бути важливим аспектом бізнесу для багатьох підприємств у всьому світі. Європейські компанії часто відомі своєю якістю,

інноваційністю та високими стандартами виробництва. Відкриття торговельних зв'язків з європейськими компаніями може принести багато переваг, таких як доступ до нових ринків, технологій та ресурсів. Успішна торгівля з європейськими компаніями може відкрити нові можливості для українського бізнесу та допомогти зміцнити його позиції на світовому ринку.

Список використаних джерел:

1. Приходько І. Особливості взаємної торгівлі України та країн ЄС URL: <http://surl.li/tfmgg>

2. Шаульська Л.В., Райко Д.В., Дюжев В.Г., Долина І.В. Моніторинг комерційного потенціалу інтелектуально-інноваційних бізнес-структур // Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки): зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2022. – № 4. – С. 72-78.

3. Чичкало-Кондрацька І.Б. Сучасний стан і проблеми торгівлі України з Європейським Союзом URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/06/255.pdf>

4. Перерва П.Г., Шаульська Л.В., Кобелева Т.О. Формування та використання системи моніторингу підприємницьких ризиків як запорука сталого розвитку бізнес-структур. Економіка і організація управління. № 1 (49), 2023. С.45-56

УДК 631.1:338.43

Трухачова К. В.,

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту, маркетингу

та інформаційних технологій,

Херсонський державний аграрно-економічний університет

**РАКУРС «ПРОБЛЕМАТИКИ» В ПИТАННЯХ СВІТОВОЇ
ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ НА ВСІХ РІВНЯХ УПРАВЛІННЯ
ЛЮДСЬКИМ ЖИТТЯМ В УМОВАХ ЕКОНОМІКИ
ВІДНОВЛЕННЯ**

Огляд сучасних тенденцій, пов'язаних з питаннями забезпечення продовольством та розбудови взаємовідносин національних економік, виробників, продавців та споживачів з приводу стабілізації і подальшого розвитку глобальної системи