

*Кабешев О. А.,  
здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти  
(Науковий керівник: д.е.н., професор Зайченко В. В.)  
Центральноукраїнський національний технічний університет  
м. Кропивницький*

## **ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА ВИХІД МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА МІЖНАРОДНІ РИНКИ: ПЕРСПЕКТИВИ ТА ВИКЛИКИ**

У контексті глобалізації сучасна економіка стає все більш інтегрованою, що відкриває нові можливості для суб'єктів підприємницької діяльності, зокрема малого і середнього бізнесу (МСП). МСП відіграють важливу роль у національних економіках, забезпечуючи значну частку зайнятості, генеруючи додану вартість і сприяючи регіональному розвитку. Участь таких підприємств у міжнародній торгівлі та інтеграція до глобальних ланцюгів вартості розглядаються як один із ключових шляхів їхнього сталого зростання та підвищення конкурентоспроможності. Проте процес інтернаціоналізації супроводжується як значним потенціалом, так і низкою структурних, інституційних та організаційних бар'єрів.

Актуальність дослідження зумовлена необхідністю переосмислення ролі малого і середнього підприємництва в умовах посилення глобалізаційних процесів, цифрової трансформації та зростаючої конкуренції на світових ринках. Сьогодні для МСП відкриваються нові можливості виходу на міжнародні ринки завдяки розвитку електронної комерції, цифрових платформ, міжнародних програм підтримки та лібералізації торгівлі. Разом із тим, такі підприємства стикаються з обмеженим доступом до фінансових ресурсів, нестачею міжнародного досвіду, регуляторними обмеженнями та недостатньою інституційною підтримкою.

Особливої ваги ця проблема набуває для України, яка в умовах відкриття нових торговельних можливостей у межах євроінтеграції та післявоєнного відновлення повинна забезпечити ефективні умови для глобальної інтеграції національного МСП. Таким чином, дослідження перспектив і викликів, пов'язаних із виходом малого і середнього бізнесу на міжнародні ринки, є надзвичайно важливим для формування державної політики підтримки підприємництва, розвитку інноваційного потенціалу та підвищення економічної стійкості країни.

У сучасних умовах глобалізації малі та середні підприємства (МСП) набувають нового значення як ключові рушії економічного зростання, інноваційного розвитку та зайнятості. Їхній вихід на міжнародні ринки розглядається не лише як можливість масштабування діяльності, а й як стратегічний напрям адаптації до змін світового економічного середовища. Згідно з доповіддю Європейської комісії (2023), майже 25% європейських МСП вже експортують свої товари або послуги за межі ЄС, що свідчить про зростаючу відкритість до інтеграції в глобальні ланцюги вартості [1].

Ми можемо виокремити основні перспективи виходу МСП на міжнародні ринки. Сучасні глобальні економічні умови створюють сприятливе підґрунтя для інтернаціоналізації МСП. Серед основних перспектив слід виокремити:

1. Диверсифікація ринків збуту: вихід на міжнародні ринки дозволяє зменшити залежність від коливань внутрішнього попиту.

2. Підвищення інноваційної спроможності: міжнародна конкуренція стимулює впровадження нових технологій, що підтверджується даними OECD, де зазначено, що експортно-орієнтовані МСП демонструють вищий рівень інноваційної активності [2].

3. Доступ до фінансування та інвестицій: участь у глобальних мережах створює додаткові можливості залучення венчурного капіталу, грантів та інвестицій від міжнародних партнерів.

Попри численні переваги, МСП зіштовхуються з низкою системних викликів, які ускладнюють або гальмують процес виходу на зовнішні ринки:

1. Брак фінансових ресурсів: значні початкові витрати на адаптацію продукції до міжнародних стандартів, логістику та маркетинг.

2. Недостатність управлінських компетентностей: дослідження Світового банку вказують, що для багатьох МСП бар'єром є відсутність досвіду ведення бізнесу в іноземному правовому полі та слабе розуміння культурних відмінностей [3].

3. Регуляторні бар'єри та тарифні обмеження: особливо актуально для країн, що не є членами глобальних торгових угод.

4. Нестача цифрових навичок і технологій: незважаючи на потенціал цифровізації, багато МСП не мають достатнього доступу до цифрової інфраструктури чи навченого персоналу.

Для розширення участі МСП у міжнародній торгівлі важливо реалізувати комплексну підтримку на рівні державної політики:

- створення експортно-кредитних агентств;
- спрощення митних процедур;
- підтримка кластерної політики та участі МСП у глобальних ланцюгах вартості;

- підвищення кваліфікації керівного складу шляхом участі в міжнародних освітніх програмах.

Європейський досвід демонструє ефективність програм підтримки МСП, зокрема ініціативи COSME (Competitiveness of Small and Medium-sized Enterprises), що охоплює навчання, менторство, доступ до ринків та фінансування [4].

Важливо також визначити ключові виклики виходу малого і середнього підприємництва України на міжнародні ринки з урахуванням сучасного українського контексту. Попри численні переваги інтернаціоналізації, малі та середні підприємства України стикаються з комплексом внутрішніх і зовнішніх бар'єрів, які гальмують їх вихід на міжнародні ринки:

1. Брак фінансових ресурсів. Більшість українських МСП мають обмежені фінансові можливості, що ускладнює інвестування в сертифікацію продукції відповідно до міжнародних стандартів, розробку експортної стратегії, адаптацію

маркетингових інструментів та логістичні витрати. Особливо це актуально в умовах воєнного стану, коли доступ до кредитування обмежений, а ризики для інвесторів значно зростають. Згідно з даними дослідження ЄБРР (2023), понад 60% малих підприємств в Україні відзначають проблеми з фінансуванням як головну перешкоду для міжнародної експансії.

2. Недостатність управлінських компетентностей і міжнародного досвіду. В умовах трансформаційної економіки значна частина українських МСП не володіє достатніми знаннями про специфіку ведення бізнесу на зовнішніх ринках, вимоги до контрактної документації, зовнішньоекономічне законодавство інших країн та механізми митного оформлення. Відсутність фахівців із міжнародного менеджменту, маркетингу та ЗЕД, а також слабка інтеграція в глобальні ланцюги доданої вартості суттєво знижують конкурентоспроможність на міжнародній арені.

3. Регуляторні бар'єри, тарифні та нетарифні обмеження. Незважаючи на певну лібералізацію умов торгівлі в межах Угоди про асоціацію з ЄС, українські підприємці часто стикаються з труднощами при проходженні митного контролю, отриманні дозвільної документації, дотриманні стандартів якості та технічних регламентів. Зокрема, недостатня гармонізація нормативно-правової бази України з вимогами країн-імпортерів створює додаткове навантаження на підприємства, що вперше виходять на зовнішні ринки.

4. Обмежений доступ до цифрових технологій і цифрова нерівність. Хоча цифрова трансформація створює нові можливості для інтернаціоналізації, багато українських МСП не мають належного доступу до сучасної цифрової інфраструктури, зокрема в малих містах та сільській місцевості. Додатково, спостерігається недостатній рівень цифрових навичок серед підприємців – від використання CRM-систем до аналітики даних і ведення електронного документообігу. Ці фактори обмежують ефективність участі у міжнародній електронній торгівлі та цифрових платформах.

Таким чином, для забезпечення ефективного виходу МСП України на міжнародні ринки необхідна системна державна підтримка, спрямована на фінансове стимулювання, розвиток експортної інфраструктури, професійну підготовку підприємців та цифрову інклюзію. Успішна інтернаціоналізація українських МСП має стати пріоритетом у стратегії повоєнного економічного відновлення та інтеграції в глобальну економіку.

Висновки. Глобалізація створює нові вектори розвитку малого і середнього підприємництва, сприяючи формуванню відкритого економічного середовища. Вихід на міжнародні ринки є перспективним інструментом підвищення конкурентоспроможності МСП, але вимагає системного вирішення низки викликів – від фінансових до інституційних. В умовах трансформаційної економіки України стратегічною задачею є формування екосистеми підтримки інтернаціоналізації МСП на засадах цифровізації, інновацій та міждержавної кооперації.

### Список використаних джерел:

1. European Commission. Annual Report on European SMEs 2022/2023. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2023.
2. OECD. Enhancing the Contributions of SMEs in a Global and Digitalised Economy. Paris: OECD Publishing, 2023.
3. World Bank. Doing Business 2020: Comparing Business Regulation in 190 Economies. Washington, DC: The World Bank Group, 2020.
4. European Commission. COSME: Europe's programme for small and medium-sized enterprises.

УДК 338.43:330.131.7:005.334:355.02

*Коломінов А. О.,  
здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти  
(Науковий керівник: к.е.н., доцент Бугаєва М. В.)  
Центральноукраїнський національний технічний університет  
м. Кропивницький*

## **ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ ПІДВИЩЕННЯ СТІЙКОСТІ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ВОЄННИХ ДІЙ ТА ГЛОБАЛЬНИХ РИЗИКІВ**

Аграрний сектор є ключовим компонентом економіки України, що забезпечує продовольчу безпеку, зайнятість у сільській місцевості, експортну виручку та соціально-економічну стабільність регіонів. Проте в умовах воєнних дій, спричинених повномасштабною агресією росії, аграрний бізнес опинився перед безпрецедентними викликами: фізичним знищенням інфраструктури, мінуванням сільськогосподарських угідь, втратою трудових ресурсів, логістичними бар'єрами, а також порушенням міжнародних ланцюгів поставок.

Паралельно з військовими ризиками, аграрний сектор зазнає впливу глобальних викликів – зміни клімату, енергетичних та продовольчих криз, нестабільності на світових ринках, зростання цін на добрива та паливо. Ці фактори суттєво підривають економічну стійкість підприємств, знижують інвестиційну привабливість галузі та загрожують довгостроковій стабільності продовольчої системи країни.

У таких умовах особливої важливості набуває розробка ефективних економічних механізмів, які б дозволили аграрним підприємствам зберігати свою функціональність, адаптуватися до багатовимірних ризиків, підвищувати свою гнучкість, інноваційність і здатність до відновлення.

Отже, актуальність дослідження зумовлена необхідністю реагування на складне й нестабільне середовище, в якому функціонує аграрний бізнес України. Повномасштабна війна призвела до руйнівних наслідків для аграрної галузі: зменшення посівних площ, пошкодження або знищення техніки та складів, труднощів у збуті продукції. Усе це викликає потребу в перегляді існуючих моделей управління та створенні нових адаптивних економічних механізмів, які враховують фактори ризику воєнного та глобального характеру.