

УДК 339.5

**Кононенко В.В. магістрантка спеціальності 073 Менеджмент****Науковий керівник: Трифонова О.В., д.е.н., професорка кафедри менеджменту***(Національний технічний університет «Дніпровська політехніка», м. Дніпро, Україна)***ДИВЕРСИФІКАЦІЯ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ ТА ПАРТНЕРСТВА З КРАЇНАМИ ЄС**

В умовах економічних коливань і нестабільності пошук нових джерел доходу стає критично важливим для підприємств. Наслідки пандемії COVID та військової агресії РФ приводять до того, що знижується ефективність діяльності підприємств, яка проявляється у зниженні показників прибутковості, зменшенні обсягів випуску продукції, скороченні чисельності персоналу, погіршенні загальних фінансових результатів господарювання тощо.

Зовнішньоекономічна діяльність є важливим елементом стратегічного розвитку для компаній, які прагнуть розширити свій ринок збуту, знайти нові джерела постачання ресурсів або оптимізувати виробничі процеси. Вивчення нових ринків, впровадження інноваційних підходів до виробництва та маркетингу, розвиток партнерських відносин - усе це сприяє збільшенню прибутків і створює можливості для сталого розвитку.

Здатність підприємства адаптуватися до мінливих умов ринку, залучати нові технології та використовувати їх для підвищення ефективності є запорукою його конкурентоспроможності та довгострокового успіху. Готовність підприємств із зовнішньоекономічно діяльністю до впровадження інновацій, крім того, розширення сфери діяльності дозволяє диверсифікувати ризики і знизити залежність від окремих ринків або продуктів, що є важливим для збереження їх фінансової стійкості.

Одним із ключових аспектів, що допомагає підприємству протистояти кризовим явищам та забезпечувати стабільну діяльність навіть у періоди зниження загальної економічної активності, є розробка та впровадження стратегії диверсифікації. Розвиток партнерських відносин з країнами ЄС є важливим елементом цієї стратегії, оскільки дозволяє підприємствам не лише збільшити обсяги експорту, але й отримати доступ до нових технологій, інвестицій та досвіду ведення бізнесу в європейських умовах.

Управління процесом диверсифікації вимагає системного підходу та врахування особливостей діяльності підприємства, оскільки диверсифікація охоплює всі аспекти виробничо-господарської діяльності як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.

Для успішного впровадження стратегії диверсифікації необхідно ретельно аналізувати внутрішні та зовнішні фактори, які впливають на діяльність підприємства. Це включає в себе вивчення ринкових тенденцій, конкурентного середовища, а також оцінку потенційних ризиків і можливостей. На основі цього аналізу можна визначити оптимальні напрями диверсифікації та розробити план дій, що дозволить максимально ефективно використовувати доступні ресурси для досягнення поставлених цілей.

Обираючи стратегію диверсифікації для підприємств із зовнішньоекономічною діяльністю, необхідно також орієнтуватися на практичну реалізацію розробленої корпоративної місії, постійний аналіз поточної ситуації, оцінку конкурентної позиції та привабливості галузі із врахуванням переваг та недоліків впровадження даної стратегії.

За [1] загострення ситуації у зовнішньоекономічних процесах України через військову агресію принципово змінило економічний простір функціонування вітчизняних підприємств. В цьому контексті автори рекомендують:

«- формування інноваційної культури в організації, що передбачає готовність керівництва та працівників до впровадження нових підходів у зовнішньоекономічні процеси, відкритість до змін та готовність приймати ризики для досягнення нових результатів;

- аналіз та прогнозування зовнішніх ринків, що включає вивчення споживчого попиту, ринкових тенденцій, особливостей ринків, конкурентного середовища та нових можливостей, що дозволяє розробляти ефективні стратегії виходу на міжнародні ринки та прогнозувати популярність продукції;

- впровадження сучасних технологій та процесів у всі аспекти діяльності підприємства, що допомагає зменшувати витрати, підвищувати якість продукції та покращувати співпрацю з партнерами на міжнародних ринках;

- постійний розвиток та навчання персоналу, забезпечення доступу до актуальних знань і навичок у сферах міжнародної торгівлі, маркетингу, міжкультурної комунікації та інших аспектів зовнішньоекономічної діяльності;

- розвиток партнерських відносин та мереж співпраці з іншими підприємствами, дослідницькими установами, державними органами та міжнародними організаціями для сприяння обміну досвідом, доступу до нових ринків та технологій, а також спільній розробці та впровадженню інноваційних проєктів» [1].

В умовах російської агресії ЄС став важливим партнером, який підтримує економічну стійкість України та сприяє зменшенню залежності від російського ринку. Розширення торговельних операцій з Європейським Союзом дозволяє підприємствам збільшити свій експортний потенціал та отримати доступ до одного з найбільших ринків світу.

У [2] показано проблеми торговельно-економічних відносин України з ЄС, які виходять за рамки угоди про асоціацію, але потребують негайного розгляду та укладення нових домовленостей з європейськими партнерами:

- захист українських експортерів від ризику впровадження механізму вуглецевого коригування імпорту в рамках Європейського зеленого курсу, для цього Україні необхідно визначити свою позицію щодо участі в цій ініціативі, включаючи умови співпраці та впровадження відповідних екологічних стандартів;

- врегулювання питання транспортних перевезень з ЄС для відновлення належного обсягу річних квот на перевезення вантажів, особливо через Польщу, що дозволить забезпечити стабільні умови для українських перевізників у міжнародній торгівлі;

- підвищення ефективності застосування митних інструментів у відповідь на зміни в законодавстві ЄС щодо антидемпінгових, компенсаційних і спеціальних мит, це потребує вдосконалення методології розрахунку мит, створення бази даних для зацікавлених сторін та підвищення прозорості митних розслідувань;

- створення активного промислового діалогу з ЄС для обговорення та просування нових заходів промислової політики України, а також залучення до цього процесу як уряду, так і бізнес-спільноти, це сприятиме кращому розумінню та підтримці з боку європейських партнерів щодо стратегічних ініціатив України в промисловому секторі.

Отже, стратегія диверсифікації, підтримана розвитком партнерських відносин з країнами ЄС та впровадженням інновацій, є важливим інструментом втілення змін, які дозволяють українським підприємствам залишатися гнучкими і адаптивними до змінного середовища.

#### Список використаних джерел:

1. Дунська А. Р., Пінчук О. В. (2023). Передумови інноваційного управління зовнішньоекономічною діяльністю промислових підприємств. *Економічний вісник НТУУ «Київський політехнічний інститут»*. № 26. С.69-72. DOI: <https://ev.fmm.kpi.ua/issue/view/17041>
2. Стратегічні орієнтири поглиблення торговельно-економічних відносин України з країнами Європейського Союзу в умовах угоди про асоціацію. 96 с. DOI: [https://fru.ua/images/doc/analytics/2021/NDR\\_Ukr-EU.pdf](https://fru.ua/images/doc/analytics/2021/NDR_Ukr-EU.pdf)