

[4]. Замість традиційних інвесторів, підприємці звертаються до широкої публіки, пропонуючи їм стати частиною їхньої історії. Це не просто збір коштів, а додаткова можливість налагодити зв'язок із потенційними клієнтами, отримати цінний фідбек та створити спільноту навколо бренду. Успіх краудфандингової кампанії залежить від довіри, креативності та відкритої комунікації, що робить його ідеальним інструментом для підтримки креативних, локальних та соціально-орієнтованих проєктів.

Цифрові платформи надають широкий вибір фінансових інструментів для малих підприємств, що виходить за межі лише краудфандингу. В Україні активно функціонують фінансові технології, такі як IZiBank, Sportbank та NEOBANK, які пропонують онлайн-кредитування, миттєві транзакції та автоматизовані банківські рішення для підприємців. У зоні р2р-кредитування популярністю користуються міжнародні платформи, такі як Mintos та PeerBerry, що дозволяють українським бізнесам отримувати фінансування безпосередньо від інвесторів. Крім того, грантові платформи, такі як Взаємодія, House of Europe, Prostir Grants та GURT Resource Center, стають все більш актуальними, адже вони допомагають підприємцям знайти доступні грантові програми від ЄС, ООН, USAID та інших донорських організацій [5]. Існують і електронні платформи державного фінансування, такі як ProZorro. Продажі, які дозволяють взяти участь у програмі «Робота» або отримати державну допомогу для розвитку малих бізнесів [1]. Ці цифрові сервіси відкривають можливості доступу до безповоротних коштів, що сприяє сталому розвитку бізнесу без додаткового фінансового навантаження.

Цифрові платформи перетворилися на ключове джерело фінансування для малого бізнесу, пропонуючи швидкий доступ до гнучких фінансових інструментів. Вони стимулюють нові форми співпраці, підтримки спільноти та взаємодії з клієнтами. Малий бізнес може обирати між краудфандингом, інвестиційними платформами, кредитами та грантами, враховуючи свої потреби та стадію розвитку.

Список використаних інформаційних джерел

1. Аналітична записка – Дослідницька служба Верховної Ради України. URL: research.rada.gov.ua (дата звернення: 22.04.2025 р.).

2. Диба О. М., Іващенко А., Поліщук С. Перспективи розвитку краудфандингу в Україні як інструменту залучення коштів для підприємств малого та середнього бізнесу. URL: ir.kneu.edu.ua (дата звернення: 23.04.2025 р.).
3. Міжнародна р2р-платформа Mintos. URL: mintos.com (дата звернення: 22.04.2025 р.).
4. Платформа «Спільнокошт (BiggggIdea)». URL: biggggidea.com (дата звернення: 23.04.2025 р.).
5. GURT Resource Center. URL: gurt.org.ua (дата звернення: 23.04.2025 р.).

THE EFFICIENCY OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF DOMESTIC ENTERPRISES IN UKRAINE: CHALLENGES AND STRATEGIC PRIORITIES

Д. Л. Сичук, студентка спеціальності Міжнародні економічні відносини, група МЕВ МБ б 41

В. Ю. Стрілець, д-р екон. наук, завідувач кафедри міжнародної економіки та міжнародних економічних відносин – науковий керівник

Полтавський університет економіки і торгівлі

Amid the ongoing aggression by the Russian Federation and the global economic instability, enhancing the effectiveness of foreign economic activity (FEA) of Ukrainian enterprises is of critical importance for maintaining economic resilience, strengthening positions in international markets, and securing foreign exchange earnings. The issue of FEA effectiveness is at the forefront of academic discourse among Ukrainian scholars. For instance, Sobkevych O. V. and colleagues identify development priorities for the real sector during wartime and in the context of post-war recovery [2]; Strilets V. Yu. and co-authors explore the prospects for the recovery of tourism enterprises following global disruptions, taking into account digital transformation and ecological innovation [1]; Dykha M. et al. examine the impact of the innovation environment on the competitive behavior of Ukrainian enterprises in the market [3]; Pedchenko N. S. and co-authors analyze state support mechanisms for the recovery of small businesses in the post-war period [4].

The effectiveness of FEA by domestic Ukrainian enterprises in 2023 requires a comprehensive assessment that considers both macroeconomic indicators and sector-specific dynamics. Over the

course of the year, the total volume of goods exported from Ukraine amounted to approximately USD 36 billion, representing an 18% decline compared to the previous year. This decrease was driven, on the one hand, by the prolonged consequences of the war, including the destruction of logistics infrastructure and restricted access to seaports, and, on the other hand, by a general decline in industrial production, particularly in the metallurgical sector. At the same time, the export of services remained stable, reaching nearly USD 9 billion, which indicates relative resilience and promising potential in this sphere.

Agriculture remains a key driver of Ukraine's foreign economic activity. In 2023, the export of agricultural products amounted to USD 22 billion. Oilseed crops, especially sunflower oil, continued to hold a significant share in the export structure. In addition, corn exports generated nearly USD 5 billion, underscoring the country's high dependence on raw material-oriented production. However, such dependence also represents a vulnerability, as commodity markets are volatile and agricultural prices are extremely sensitive to global fluctuations and political factors.

Exports of metallurgical products turned out to be among the most affected sectors. In 2023, exports of ferrous and non-ferrous metals totaled only USD 3.9 billion, a significant decline compared to pre-war levels [5]. This figure illustrates the critical state of Ukraine's industrial sector, which, due to the destruction of factories and the suspension of production capacities in front-line regions, requires not only recovery but also deep modernization.

The development of the services sector is also noteworthy, as it continues to demonstrate growth potential amidst digital transformation. In 2023, more than 37% of service exports came from telecommunications, computer, and information services. This reflects the adaptability of the Ukrainian IT sector, its sustained competitiveness, and its capacity to generate value-added even under wartime conditions. Transport services accounted for more than 35% of total service exports, underscoring the vital role of logistics while also exposing its vulnerability due to route blockages and infrastructure damage [5]. In the context of FEA, it is important to highlight the geographical diversification of Ukraine's trade partnerships. In 2023, Poland, Romania, and China remained Ukraine's top trading partners. Exports to Poland exceeded USD 4.4 billion, while exports to Romania reached over USD 3.6 billion.