

Міністерство освіти і науки України  
Сумський державний університет  
Навчально-науковий інститут бізнесу, економіки та менеджменту  
Кафедра міжнародних економічних відносин

**INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS  
AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT**  
**МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ  
ТА СТАЛИЙ РОЗВИТОК**

Матеріали  
V Міжнародної науково-практичної конференції  
(Суми, Україна, 23 травня 2024 року)



Суми  
Сумський державний університет  
2024

Рецензенти:

*Божкова Вікторія Вікторівна* – д-р екон. наук, професор, Сумський державний педагогічний університет ім. А.С.Макаренка (Україна);  
*Таранюк Леонід Миколайович* – д-р екон. наук, професор, Сумський державний університет (Україна)

*Рекомендовано до видання  
вченою радою Сумського державного університету  
(протокол № 4 від 14 листопада 2024 року)*

**International Economic Relations and Sustainable Development**  
М 58 (Міжнародні економічні відносини та сталий розвиток) : матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції, м. Суми, 23 травня 2024 року / за заг. ред. Ю. М. Петрушенка, М. Д. Домашенко. – Суми : Сумський державний університет, 2024. – 112 с.

The collection consists of the materials from V International Scientific Conference «International economic relations and sustainable development» of Sumy State University, which presented the results of the research carried out in different countries, in such scientific areas as international economic relations, international cooperation and economic diplomacy, economics of nature management and sustainable development, strategic directions for sustainable development providing, International economic relations impact on sustainable development and others.

For scientists, lecturers of higher education institutions, students, graduates and everybody, interested in the scientific and practical problems of modern economics.

До збірника ввійшли матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції «Міжнародні економічні відносини та сталий розвиток» Сумського державного університету, в яких наведені результати наукових досліджень, виконаних у різних країнах, із таких наукових напрямків, як міжнародні економічні відносини, міжнародне співробітництво та економічна дипломатія, економіка природокористування та сталого розвитку, стратегічні напрями забезпечення сталого розвитку, вплив міжнародних економічних відносин на сталий розвиток та інші.

Для науковців, викладачів закладів вищої освіти, студентів, аспірантів та всіх, хто цікавиться науково-практичними проблемами сучасної економіки.

## Організатори конференції:



## Співорганізатори конференції:

Університет прикладних наук Цвіккау (м. Цвіккау, Німеччина)

Інноваційний університет Collegium Mazovia (м. Седльце, Польща)

Вища школа економіко-гуманітарна (м. Бельсько-Бяла, Польща)

Опольський університет (м. Ополе, Польща)

Бахчеширський Університет (м. Стамбул, Туреччина)

Естонський університет прикладних наук по підприємництву (м. Талін, Естонія)

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (м. Харків, Україна).

# ЗМІСТ

## РОЗДІЛ 1 Міжнародні економічні відносини SECTION 1 International economic relations

<i>Андрущенко К. В., Мігулін Д. А., Перерва П. Г.</i> Інформаційно-аналітичне забезпечення міжнародного бізнесу	7
<i>Дробот В.Д., Щербаченко В.О.</i> Прогнози розвитку міжнародних економічних операцій та фінансових ринків	10
<i>Oksana Gladchenko, Anastasiia Teslyk</i> Startup culture in the Nordic countries: innovation boom through socio-economic transformations	12
<i>Дробот В.Д., Воронцова А.С.</i> Культурні відмінності як передумови формування національних та ділових стереотипів в міжнародному бізнесі	14
<i>Тарасенко А. В., Болюх І. О., Перерва П. Г.</i> Аутсорсинг багатонаціональних підприємств	16
<i>Волков В. В., Линник А. А., Погорелова Т. О.</i> Аналіз міжнародної конкурентоспроможності	19
<i>Домашенко В.С., Хусаїмова А., Домашенко М.Д.,</i> Шлях України до отримання статусу кандидата в Європейський Союз	23
<i>Zubrov S.M., Molchanov O.V.</i> Effective logistics management in the context of global risks and transformations for Ukraine	25
<i>Дівенок Б. К., Лагута А. О., Перерва П. Г..</i> Бізнес -планування зовнішньо-економічної діяльності	28
<i>Halynska Yuliia, Cherpulska Anastasia</i> Promising professions in the European market according to ukraine's development strategy	31
<i>Бударина Л. Г., Ляліна О. А., Перерва П. Г.</i> Міжнародне стартап проектування	34
<i>Климентова М. В., Кобелева Т. О.</i> Дослідження функцій ціни	37
<i>Грицина О.В., Воронцова А. С.</i> Розвиток національного ринку банківських послуг в умовах глобалізації	40
<i>Нестеров Д. О., Клименко М. А., Сусліков С. В.</i> Ефективність торгівлі з європейськими компаніями	42
<i>Утєнкова О. А., Гузе С. К., Черепанова В. О.</i> Міжнародний економічний розвиток країн	46

<i>Domashenko M. D., Lapshyna M. Yu., Prokopenko O.V.</i> Application of social media and online platforms in international marketing	49
<i>Козир М.А., Воронцова А. С.</i> Характеристика сучасного стану і основних тенденцій розвитку ринку послуг України	53
<i>Курінний Д. О., Пересада А. Д., Перерва П. Г.</i> Міжнародні інвестиції на основі венчурного капіталу	55
<i>Жалдак В.О., Тарасенко С.В.</i> Особливості світових фінансових криз у 21 сторіччі та їх вплив на економіку України	58
<i>Кобизський Д.С.</i> Трансфер технологій як інжиніринговий управлінській інструмент підтримки вітчизняних підприємств на зовішніх ринках	60
<i>Томілін О. М., Стельмах А. С., Новік І. О.</i> Злиття та поглинання міжнародних бізнес-структур	63
<i>Сотніченко І.В., Тарасенко С.В.</i> Інституціональний та індивідуальний аспекти криптовалютних інвестицій	66
<i>Yuriy Petrushenko, Olha Kurhanska Dmytro Kurhanskyi</i> Security management of civil organization	68
<i>Юрченко М.Г., Тарасенко С.В.</i> Swot-аналіз міжнародної конкурентоспроможності закладів вищої освіти України	70
<i>Шимошенко А.О., Тарасенко С.В.</i> Сучасні тенденції міжнародного маркетингу	73
<i>Колесник Н. Д.</i> Світовий досвід формування місцевих бюджетів	75
<i>Долуда К.Ю.</i> Іноземне інвестування в національну економіку	80

## РОЗДІЛ 2

### Економіка сталого розвитку

#### SECTION 2

#### The economics of sustainable development

<i>Мишенін Є. В.</i> Еколого-економічний аспект відносин власності на природні об'єкти в агросфері України	82
<i>Курбатова Т.О., Передерій Т.А</i> Гібридні вітро-сонячні електростанції: перспективи та бар'єри для інсталяції в домогосподарствах України	84
<i>Зіновчук Н. В., Мишенін Є. В.</i> Методологія оцінки впливу кліматичних змін на міграційні процеси та асимілятивну здатність екосистем	86

### РОЗДІЛ 3

#### Вплив міжнародних економічних відносин на сталий розвиток

#### SECTION 3

#### The impact of international economic relations on sustainable development

<i>Yuriy Petrushenko, Yuliia Tatarchenko</i> Feminist principles in international economic relations and sustainable development	91
<i>Петрова М. Є., Токар Р. О., Перерва П. Г.</i> Європейська регіональна політика	93
<i>Bohdana Yevdokymova, Inessa Yarova, Yevhen Mishenin</i> The role of education in ensuring economic stability and sustainable development: lessons from Germany	96
<i>Коваленко В. В., Конишина Г. С., Дюжев В. Г.</i> Соціальне партнерство як фактор ефективності міжнародного менеджменту	99
<i>Bohdana Yevdokymova, Inessa Yarova, Yevhen Mishenin</i> Integration of Ukrainian education into the global educational space	103
<i>Cherkai K. O., Tarasenko S.V., W.Duranowski</i> The impact of hofstede's cultural dimensions on individual and professional paths of Ukrainian migrants in Switzerland	106
<i>Domashenko M. D., Kursova A, Koritova T.P.</i> Ways to increase the export potential of Ukrainian enterprises in trade with Poland	108

## ***WAYS TO INCREASE THE EXPORT POTENTIAL OF UKRAINIAN ENTERPRISES IN TRADE WITH POLAND***

As.Prof. **Domashenko M. D.**

Student **Kursova A**

*Sumy State University, Ukraine*

Student **Koritova T.P.**

*Slovak Technical University, Slovakia*

World trade is important in terms of its size in international economic relations. The entry of Ukraine's economy into the system of world economic relations necessitates the study of the basis on which the possibilities of Ukrainian exports should develop.

The potential of a country depends on the volume of goods and services that can be produced in the economic and social sphere and sold with the greatest benefit for the country.

Ukraine has always had and still has significant export potential. The main place of export potential is occupied by the products of the agro-industrial complex. The export potential of other industries is used in smaller volumes.

There are a number of state and non-governmental ways to improve export relations between Ukraine and Poland.

1) Government procedures [1]. The governments of Ukraine and Poland can sign trade agreements that will help eliminate tariff and non-tariff barriers to trade, simplify customs procedures and ensure free access to the markets of both countries.

Key steps to conclude and support a trade agreement between Ukraine and Poland [2]:

-Before signing a trade agreement, it is necessary to study the markets of both countries: analysis of trade flows, competitive advantages, investment climate and other factors affecting trade between the two countries;

-Negotiations: Representatives of Ukraine and Poland meet to discuss and agree on the terms of the trade agreement. Various issues of mutual trade are discussed, including the elimination of tariff barriers, the development of rules and

regulations, the protection of intellectual property rights and the attraction of investments;

-Signing the agreement: If the negotiations are successful and the terms of the trade agreement are agreed, the agreement is signed by representatives of both countries. It is a legal document that defines the obligations and rights of both parties in the field of trade;

-ratification and implementation. Once signed, the trade agreement must be ratified by the parliaments of both countries. Once ratified, the agreement enters into force and is implemented. Each country is responsible for coordinating and implementing the measures at the national level necessary for the implementation of the agreement.

-support and promotion. Once a trade agreement has been signed and ratified, it is important to effectively maintain and promote the agreement. This includes promotional activities, organizing trade exhibitions and fairs, promoting trade relations, and other activities aimed at increasing mutually beneficial trade and cooperation between enterprises in both countries.

The successful conclusion and maintenance of trade agreements between Ukraine and Poland contributes to an increase in exports and export potential of enterprises of both countries. This creates favorable conditions for the development of trade and economic relations and mutual prosperity.

-Support for exporters: the state can provide financial, advisory and information support to Ukrainian exporters, in particular through the creation of export financing, support and insurance schemes. The exporter support process includes, among other things, the following elements:

1. Information support. Provide exporters with up-to-date information, details, potential opportunities and requirements for the Polish market. This includes market research, analysis of trends and the competitive landscape, and preparing and disseminating information on changes in legislation and regulations.

2. Advisory support. Providing consulting services to exporters on issues related to export activities, such as developing marketing strategies, selecting the best means of transportation, pricing and logistics. This includes support such as one-on-one consultations, training, and workshops.

3. Financial support. Providing exporters with financial support for export activities. This is financial support for marketing activities, participation in exhibitions and fairs, organization of fairs and other events aimed at promoting products on the Polish market.

4. Establishing contacts with partners and contacts for export, establishing new business contacts and partnerships, assistance in finding distributors and buyers. This includes the organization of business missions, forums, exhibitions and other events to promote acquaintance and exchange of experience between Ukrainian and Polish companies.



5. Lobbying and advocacy activities. Conducting lobbying activities at the level of government and institutions, protecting the interests of Ukrainian exporters, helping to create favorable conditions for exports, resolving trade disputes and problems in the export process.

6. Marketing support. This includes activities aimed at promoting the sale of products, such as preparing marketing materials, participating in fairs and advertising campaigns.

Export promotion is an important tool for the development of trade and economic relations between Ukraine and Poland. Export promotion helps Ukrainian companies to enter new markets, increase export volumes and increase competitiveness in foreign markets.

7. Participation in joint projects. Ukraine and Poland can jointly implement investment and infrastructure projects to facilitate bilateral trade. Such joint projects include the creation of joint ventures, the development of transport infrastructure, and support for scientific and technical research.

Participation in joint projects allows Ukrainian companies to enter new markets, expand the range of products, use common resources and experience with Polish partners and increase their international competitiveness.

2) Non-governmental methods: establishing business contacts and partnerships. Through business contacts and participation in fairs, trade missions and forums, companies and entrepreneurs of both countries can actively interact, find new partners and expand their markets.

The detailed process of establishing business contacts and partnerships includes the following steps:

- market research. Research of potential sales markets and identification of companies interested in cooperation, analysis of market trends, competition, demand for products and services, market needs for innovations and new solutions [3];

- network. Participation in business networks such as chambers of commerce, associations, exhibitions and conferences. Attend events where you can meet potential partners, exchange experiences and ideas, and establish personal contacts with key market players;

- build mutually beneficial relationships. Build relationships with potential partners such as distributors, retailers, and joint ventures. Discuss common goals and define the scope of cooperation, production and supply of products, terms of cooperation and mutual benefit;

- build long-term relationships. Maintain long-term relationships with partners, create mutually beneficial conditions for cooperation, and build trust. This includes the joint formation of development strategies, the joint implementation of marketing and promotion, the exchange of experience and technologies, and joint participation in projects and programs;

-we support and expand cooperation. We monitor market trends and developments, analyze the effectiveness of joint activities, constantly communicate with partners, form strategies and develop cooperation. We are expanding our contacts, looking for new opportunities for joint projects and programs, identifying potential markets and sectors where we can expand our presence.

To increase the export potential of Ukrainian companies trading with Poland, it is important to develop business contacts and cooperation. In this way, we will be able to attract new partners, expand the scope of activities, ensure stable and long-term cooperation and increase our competitiveness in the international market.

1. Merzliak, A. V., and Skryabina, D. S. State mechanism for increasing the competitiveness of Ukraine's exports. State and regions. Series : Public Administration. 2014. № 3. P. 65-71.

2. Domashenko, M., Glushchenko, D., Domashenko, V. (2024). CURRENT CHALLENGES AND THREATS OF THE INTERNATIONAL ACTIVITIES OF UKRAINIAN COMPANIES. Socio-Economic Relations in the Digital Society, 1(51), 21-34. <https://doi.org/10.55643/ser.1.51.2024.551>  
<https://ser.net.ua/index.php/SER/article/view/551/529>

3. Domashenko V., Khussainova A., Morozova D. EU FINANCIAL AND HUMANITARIAN SUPPORT TO UKRAINE IN THE CONTEXT OF THE CHALLENGES OF WAR // Mechanisms for combating modern challenges and threats: lessons from the EU for Ukraine: materials of the International Scientific and Practical Conference, Sumy, March 30-31, 2023 / by General ed. V.Yu. Shkola, M.D. Domashenko - Sumy: Sumy State University, 2023. P. 18-20  
[https://mev.biem.sumdu.edu.ua/wp-content/uploads/2023/08/Conference\\_proceedings\\_-MSMST\\_30-31.03.2023-2.pdf](https://mev.biem.sumdu.edu.ua/wp-content/uploads/2023/08/Conference_proceedings_-MSMST_30-31.03.2023-2.pdf)