

Дмитрієва Н.О., старший викладач кафедри міжнародної економіки Університету «КРОК»

СТРАТЕГІЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ЕЛЕКТРОННИХ СИСТЕМ ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТЕРІВ УКРАЇНИ

Анотація. Проаналізовано механізм функціонування електронних систем підтримки експортерів в ЄС та СНД з позицій подальшого розвитку євроінтеграційного процесу в Україні. Дана оцінка можливостей їх застосування на вітчизняному ґрунті. Доведено: якщо цей досвід не поширити в Україні, то в майбутньому можливе поступове витіснення українських експортерів з ринків країн ЄС та СНД конкурентами з країн, що розвиваються. Це може вкрай негативно позначитися на макроекономічній стабільності України через скорочення валютних надходжень.

Ключові слова: електронні системи, служба підтримки експортерів, база даних, українські експортери, ЄС, СНД, B2B-Center.

Постановка проблеми. Економічна й інформаційна глобалізація, що спричинила розвиток нових способів виробництва, заснованих на використанні мережі Інтернет, формування міжнародних і національних моделей інформаційного суспільства викликають потребу в якісно нових науково-практичних підходах до оцінки як існуючих, так і новостворених виробничих систем самоорганізації електронних торговельно-економічних відносин між країнами. Проте комплексне дослідження цієї актуальної й перспективної проблематики, зокрема, практичних аспектів функціонування електронної служби підтримки експортерів країн ЄС та СНД, існуючих баз даних про доступ на ринки цих країн, – в Україні тільки починається, а тому залишається поза увагою більшості економістів-міжнародників.

За співвідношенням імпорту й експорту можна визначити, наскільки розвиток національного господарства відповідає викликам світової економіки. Проте Україна, маючи сприятливу виробничо-технічну і науково-освітню базу для технологічної модернізації господарського комплексу, й надалі позиціонує себе сировинним експортером для економічно розвинених країн. Натомість її непродуктивний імпорт перетинає критичну межу. Ці негативні тенденції в динаміці співвідношення імпорту та експорту свідчать про те, що українська економіка за останні роки в технологічному плані ще більше деградувала порівняно з ЄС. А незначний приріст експорту продукції означає, що її конкурентоспроможність не задовольняє потреб індустріально розвиненого світу. Такого інтенсивного зростання імпорту й незначного збільшення експорту, що спостерігалось у 2011 та 2012 рр., не було за весь час незалежності України [18]. ЄС за підсумками 2014 р. став головним торговельним партнером України як за показниками експорту, так і імпорту товарів.

Про це йдеться у зведених даних зовнішньої торгівлі за 2014 рік, оприлюднених 16 січня 2015 р. (рис. 1) Державною митною службою. За даними відомства, 2013 р. найбільшим торговим партнером України була група країн СНД (36%). Наступними – країни ЄС (31%) та Азії (23%). Але 2014 р. товарообіг України перерозподілився: перше місце посіли країни ЄС (35,5%), друге – країни СНД (29%), а третє – країни Азії (24%) [5].

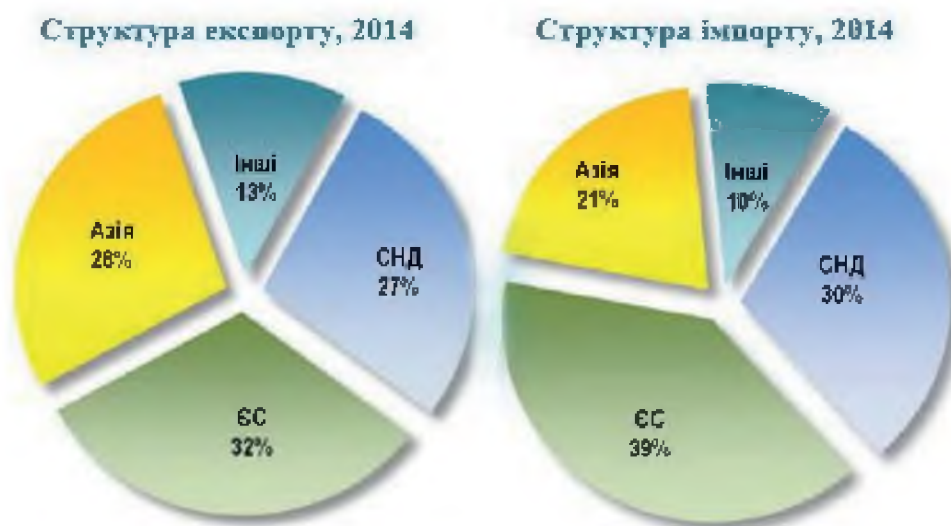


Рис. 1. Географічна структура експорту й імпорту України (2014 р.) [5].

За підсумками 2014 р. експорт товарів з України становив 54,2 млрд. грн, що менше попереднього 2013-го на 14%. Але якщо розглядати динаміку по роках, то експорт за 2014 р. зменшився тільки порівняно з 2008 і 2011-2013 рр. [5].

На тлі загального зменшення обсягів торгівлі, 2014 року відбулося зростання українського експорту до країн ЄС – на 2%. За даними Державної митної служби, найголовнішою причиною спаду експорту стали бойові дії на Донбасі (рис. 2).

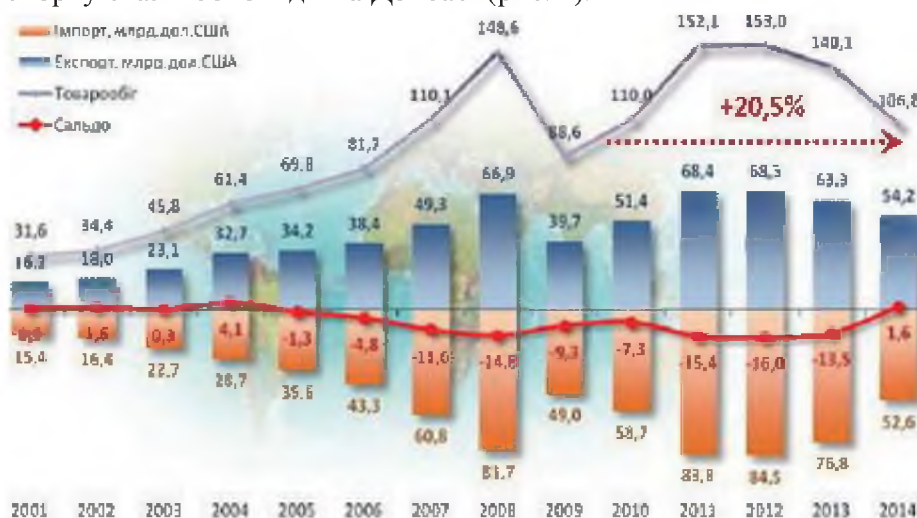


Рис. 2. Динаміка імпорту й експорту України по роках [5].

Тому просування українських товарів на зовнішні ринки має стати одним зі стратегічних напрямів економічної політики. А це неможливо без упровадження й розвитку відповідних електронних систем підтримки експортерів України, причому з урахуванням зарубіжного досвіду.

До кінця 2015 р. Україна планує створити раду експортерів для реалізації Угоди про зону вільної торгівлі (ЗВТ) з ЄС, відкрити офіси торгових представників у Бельгії, Німеччині, Франції, Китаї, США та країнах Близького Сходу. Зауважимо, що офіс торговельного представника є одним із ключових елементів зовнішньоекономічної політики. Агентства з розвитку експорту функціонують у більш ніж 70 країнах світу, в тому числі майже у всіх країнах Східної Європи, а також Прибалтики та є важливим фактором стимулювання державної економіки. Як наголосив Прем'єр-міністр України А. Яценюк, сьогодні важливо «виявити всі компанії країни, які здатні експортувати й завойовувати інші ринки й по кожній компанії пройтися: що для цієї компанії потрібно вирішити і в якій країні» [14].

Незважаючи на те, що Україна вже набула повноправного членства в СОТ, вона досі не має сучасної комплексної електронної системи підтримки експортерів та учасників електронної

торгівлі, яку широко застосовують у країнах ЄС та СНД.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сфера нових інформаційних технологій і стан інформатизації в Україні за останні роки мають тенденцію до зниження розвитку [2; 4]. Вітчизняна інформаційна сфера рухається в напрямку, зворотному до модернізації. Це, зокрема, призвело до сповільнення темпів (а в окремих випадках – до зупинки) упровадження нових систем інформаційної підтримки експортерів напередодні підписання Україною угод з ЄС щодо створення зони вільної торгівлі (ЗВТ). Натомість розвиток і вдосконалення на основі саме нових інформаційних технологій баз даних про експортерів вимагає істотних змін у підходах до концепції організації таких інформаційних систем, їх наукового обґрунтування.

На теренах СНД вагомий внесок у дослідження питань інформаційного забезпечення експортерів зробили переважно російські вчені [1; 7]. Останніми роками в цьому напрямі активізувалися й учені Білорусі [13]. В Україні зазначена проблематика розглянута теж лише частково [6; 8]. Але через те, що система інформаційного забезпечення експортерів лише формується в Україні, вона ще не досліджена комплексно, не визначено оптимальних алгоритмів та ефективних механізмів її функціонування в умовах вітчизняної економіки.

Мета дослідження. Зважаючи на викладене, метою дослідження є аналіз механізмів функціонування електронних систем підтримки експортерів в ЄС та СНД з погляду подальшого розвитку євроінтеграційного процесу в Україні, а також оцінка можливостей їх застосування в Україні.

Виклад основного матеріалу. Електронна торгівля між країнами включає використання всіх видів інформації та комунікаційних технологій у сфері торгівлі й виробництва, пропонує і надає різноманітні можливості для інтерактивного зв'язку між виробниками, замовниками та покупцями. Активна участь експортерів в електронній торгівлі покращує їхню конкуренцію на міжнародних ринках, а отже, й конкурентні переваги їхньої країни (у мережах Internet кордони втрачають своє звичне значення). Тому для України результатом стратегічного вдосконалення електронної торговельно-економічної взаємодії має стати створення розгалуженої інфраструктури торговельно-логістичних та електронно-інформаційних систем між країнами ЄС та СНД (у перспективі).

І певні успіхи вже є. Так, на сайті представництва України при ЄС є розділ «Центр підтримки експортерів», у якому можна знайти інформацію про тарифи, технічні регламенти, фітосанітарні та інші норми, яким повинен відповідати український експортер продукції до ЄС. Окрім того, на цьому сайті також є онлайн-центр підтримки експортерів, на якому можна заповнити форму зворотного зв'язку, а також отримати консультацію від співробітників представництва щодо напрямків експорту продукції до країн ЄС.

Серед ефективних і стратегічно важливих систем (у т.ч. підтримки експортерів України) виділяється сайт «Служби підтримки експорту країн ЄС». Це онлайн-служба (Export Helpdesk), яка являє собою базу даних про доступ на ринки, за допомогою якої експортери з країн, що розвиваються, можуть безкоштовно здійснювати пошук детальної інформації про конкретні товари, які країна має намір експортувати до Європи [16; 17]. База даних має тільки товари, які експортуються країнами. Сьогодні ця інформація представлена на 6-ти мовах: англійській, французькій, іспанській, португальській, арабській та російській. Якщо обрати на цьому сайті, наприклад, російську мову інтерфейсу, то можна отримати доступ до *PDF-довідника*, у якому чітко визначені санітарні, фітосанітарні, технічні, митні, податкові та інші вимоги до експорту.

У випадку, коли експортери з України уклали преференційну торговельну угоду з ЄС, це дозволить їм здійснювати здебільшого безмитний та вільний від квот експорт на територію ЄС, визначити розмір мит на імпорту для експортованих товарів, а також уточнити вимоги, що застосовуються до імпорту (маркування, фітосанітарний контроль, технічні стандарти тощо). Так, маркування (логотип) повинно наноситися на будь-яку продукцію, яка підпадає під дію європейської Директиви щодо безпеки, охорони здоров'я або захисту споживачів. Це маркування підтверджує, що продукція відповідає вимогам цих директив. Перед нанесенням

маркування необхідно оцінити відповідність виробу. Оцінка відповідності продукції вимогам здійснюється організаціями, сертифікованими національними органами ЄС. Продукція, що має таке маркування, може продаватися без обмежень в Європейській економічній зоні. Включення сфери послуг у цю базу даних у майбутньому не планується.

Зауважимо, що «Служба підтримки експорту країн ЄС» може широко використовуватися імпортерами, торгово-промисловими асоціаціями країн світу. На даному сайті можна знайти статистичні дані про міжнародну торгівлю між ЄС та іншими країнами. Інформація на сайті надає клієнтам наступні онлайн-послуги:

- інформація про потреби ЄС та держав-членів в імпорті (безпека, стандарти на харчові продукти, маркування, ПДВ, акциз) і характеристики систем внутрішнього оподаткування на продукти;

- інформація про зміст преференційних режимів імпорту ЄС на користь країн, що розвиваються, включаючи документи, які необхідно підготувати, щоб претендувати на преференційний митний режим, а також правила преференційного походження;

- дані про міжнародну торгівлю в межах ЄС і в окремих державах-членах;

- посилання на інші державні органи та міжнародні організації, що беруть участь у торговельних операціях;

- у розділах «Контакт» та «Нові можливості» експортери можуть розмішувати запити на отримання докладної інформації щодо реальних життєвих ситуацій, з якими вони стикаються.

Європейська комісія, при якій функціонує цей веб-сайт, несе відповідальність тільки за торговельну політику в ЄС і не займається питаннями стимулювання міжнародної торгівлі, адже це належить до компетенції окремих держав-членів ЄС, відповідних торгово-промислових палат, відомості про які наведені в розділі «Посилання». У цьому розділі представлено корисні посилання на асоціації чи федерації ЄС, які можуть бути зацікавлені в товарній продукції, а також – на ділові довідники, наприклад, Europages [19]. Крім того, у разі просування власної товарної продукції від експортерів на ринок ЄС у розділі «Посилання» передбачено різні ринкові електронні майданчики (платформи типу «бізнес-бізнес» та ін.).

Необхідну інформацію з експорту продукції в країни за межами ЄС можна знайти в базі даних доступу на ринки Європейської комісії [20]. Деякі розділи цього веб-сайту доступні лише користувачам з ЄС. Якщо питання від учасників міжнародної (електронної) торгівлі не розглядаються в інших розділах «Питання, які часто задаються» і вони не змогли знайти необхідну інформацію, треба відправити своє запитання до розділу «Контакт». За допомогою форми для контактів можна розмішувати запити на отримання докладної інформації щодо реальних ситуацій, з якими стикаються експортери. Запит буде оброблений контактним центром Europe Direct Contact Centre [16] від імені «Служби підтримки експорту».

Сайт «Служби підтримки експорту» є неофіційним путівником для широкого кола експортерів з різних країн в країни ЄС і надає їм інформацію у вигляді, зручному для навігації та пошуку, з наступних питань:

1) «Вимоги і податки»:

- вимоги, яких необхідно дотримуватися при імпорті та збуті товарів в ЄС;

- внутрішнє оподаткування, чинне в кожній країні ЄС;

- законодавчі та ринкові вимоги, що відносяться до конкретних товарів;

- офіційні тексти законів ЄС – відповідають різноманітним посиланням, розміщеним на даному сайті, або шляхом відвідування сайту з базою даних законодавства ЄС [15];

2) «Мито на імпорт»:

- ввізні мита; преференційний режим, діючий для вашої країни;

- преференційні й неpreferenційні тарифні квоти; ліцензії на ввезення;

- антидемпінгові заходи;

3) «Преференційні домовленості»:

- основні торговельні угоди ЄС із країнами, що розвиваються;

- документація, яка має супроводжувати експортовані товари;

- правила походження товарів, обов'язкові для дотримання експортерами;

4) «Статистика торгівлі»:

- дані щодо товаропотоків між ЄС та третіми країнами по роках і для кожного товару (групи) з кодом, що містить від 2 до 8 знаків; імпорт і експорт, які виражені у вартості і/або кількості або додатковій кількості (літри, шт. тощо);

5) «Посилання»:

- торгові відомства (ЄС і національні);
- органи по регулюванню міжнародної торгівлі;
- ринки й бізнес-довідники;
- розділ з останніми новинами та переліком інформаційних бюлетенів.

Таким чином, в основі сайту «Служби підтримки експорту» лежить системний підхід, що забезпечує надання експортерам інформації по конкретних товарах і яка стосується вимог до імпорту, правил походження товару та торгової статистики. Наприклад, «СOMEXT» – довідкова база даних «Євростату» про торгівлю з ЄС та містить усі статистичні дані про торгівлю товарами в межах ЄС, між його державами-членами, а також між ЄС і його торговими партнерами в усьому світі.

Щоб отримати інформацію про товар, експортерам потрібно ввести правильний код, відповідний цьому товару. Коди містяться в «Комбінованій номенклатурі» – списку товарів ЄС, сформованому на основі міжнародної класифікації, відомої як Гармонізована система. Це міжнародна номенклатура (має шестизначні коди), розроблена Всесвітньою митною організацією, дозволяє всім учасникам класифікувати товари в міжнародній торгівлі за єдиним принципом. Крім шестизначного коду експортери певних країн можуть вводити національні системи для тарифів та інших цілей.

Щоб знайти правильний код товару, експортерам треба скористатися двома інструментами, наданими «Службою підтримки експорту»: «Огляд» і «Пошук» (у формі для вводу даних кожного розділу є поле «Код товару»).

Інформація щодо експорту, яка надається під час пошуку, належить винятково до виробу, код якого був раніше введеним. При введенні неправильного коду видана інформація не відповідатиме дійсності. При виникненні проблем із пошуком відповідного коду треба використати «Посібник користувача» або інформацію з розділу «Питання, що часто ставляться».

Як бачимо, комунікаційні засоби для «Служби підтримки експорту», розроблені Європейською комісією, допомагають підприємствам-експортерам з різних країн світу знайти необхідну інформацію й сприяють розвитку експорту в країни ЄС. Ці засоби є практичними ресурсами, вони регулярно оновлюються й включають як загальні презентації, так і матеріали по конкретних галузях. Вибравши свою країну у формі для введення даних, можна знайти всі наявні матеріали, в т.ч.:

- презентації у форматі Power Point і примітки для доповідачів;
- брошури та інформаційні листки;
- приклади й показові історії;
- примітки для преси і корисні посилання для журналістів;
- логотипи, плакати й листівки;
- глосарії, питання, що часто ставляться, посібники для користувача;
- навчальні відеоматеріали.

Увесь зміст комунікаційних засобів є власністю Європейської Комісії, але може безкоштовно використовуватися для створення інформаційних матеріалів, присвячених «Службі підтримки експорту» і програм з розвитку торгівлі. Ці матеріали не дозволяється використовувати для реклами приватної діяльності або продукції, а також у цілях, не пов'язаних з програмами ЄС із розвитку торгівлі [16; 17].

«Служба підтримки експорту» містить багато посилань на тексти чинних законів, у тому числі на журнал ЄС [21] – офіційний бюлетень, в якому публікуються всі закони, прийняті інститутами ЄС (на офіційній мові кожної держави-члена ЄС). Він ділиться на 2 частини – «L» і «C», які містять:

- закони ЄС: регламенти, директиви, рішення, рекомендації, міжнародні угоди, підготовчі акти і парламентські запити (L);
- інформація і примітки (C).

База даних EUR-Lex – це щодня оновлювана база даних законів ЄС [20]. Також містить повні тексти рішень, прийнятих Європейським судом (прецедентне право), нових законів, чинних законів, договорів, що діють у ЄС. Детальнішу інформацію про те, як ознайомитися із законами ЄС, експортери можуть отримати у розділі «Питання, що часто ставляться» [6].

Інший міжнародний сайт електронної торгівлі «B2B-Center» надає закордонним компаніям багатофункціональний інструмент розвитку бізнесу за рахунок оптимізації торгівельно-закупівельної діяльності. Система електронних торгів «B2B-Center» дозволяє кожній компанії виступати як організатором, так і учасником процедур будь-якого рівня складності: конкурентні переговори, запити цін/пропозицій, аукціони продавця/покупця, усі види конкурсів, електронні торги з реалізації майна боржників (з урахуванням різних налаштувань і модифікацій – понад 40 варіантів процедур) [12]. Окрім того, за розрахунками інвестиційного банку «Goldman Sachs», процедури придбання товарів за системою B2B дозволяють скоротити розмір витрат від 2% у вугільній промисловості до 40% в умовах виробництва електронних компонентів. Таке скорочення витрат може сприяти збільшенню обсягів виробництва в розвинутих країнах у середньому до 5% [7].

Основна функція системи «B2B-Center» – електронно-торговельна. Але на цьому її можливості не обмежуються: у ній експортерам можна отримати статистику й аналітику, здійснити пошук постачальників із потрібної тематики, провести маркетингові дослідження ринку. Україна, на відміну від усіх головних торгових конкурентів (Росія, країни ЄС, Центральної і Східної Європи), не має власної системи страхування та кредитування експорту, а тому не може стимулювати експорт своєї високотехнологічної продукції [8]. А в системі «B2B-Center» для підвищення ефективності діяльності експортерів існує функція логістики, надаються фінансові послуги (банківські гарантії, кредити, лізинг та факторинг), страхові послуги, багато інших можливостей. Порівняймо: на відміну від цієї системи український «Приватбанк» має лише сервіс для електронних закупівель «Магазин», проте він допомагає клієнтам банку здійснювати електронну торгівлю на сайтах усього світу. Співробітники банку консультують клієнтів щодо оформлення замовлень, організують їх доставку із зарубіжних інтернет-магазинів та здійснюють процедуру розмитнення, якщо сума замовлення перевищує 150 євро, або оформляють кредит на придбання через банківські термінали з доступом до каталогу як вітчизняних (Comfy, Praktiker, Sok, TopMall, Gold.ua, Алло, Фокстрот та ін.), так і зарубіжних інтернет-магазинів (E-Bay, Amazon, Aliexpress) [10].

Свою головну місію «B2B-Center» бачить у створенні й розвитку як національної, так і міжнародної електронної торгівлі, заснованої на принципах справедливої конкуренції та застосуванні передових інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ). Сьогодні «B2B-Center» об'єднує понад 30 торговельних майданчиків, які працюють у 90 країнах світу. До групи «B2B-Center» входять галузеві, корпоративні та регіональні електронні торгові майданчики, а кількість учасників перевищує 90000 компаній. Середній відсоток економії для компанії-експортера при роботі в B2B-Center.ua – 20%. Щомісячний приріст учасників становить близько однієї тисячі компаній. Основний обсяг торгів (понад 90%) припадає на конкурси [5; 7]. Ми вважаємо, що досвід і функціональні можливості B2B-Center.com.ua будуть корисні не лише в секторі корпоративних закупівель, а й у системі державних закупівель України.

Глобальна корпорація «Google» за допомогою базового сервісу «Google My Business» пропонує для невеликих компаній та підприємців створити сторінку-візитівку, на якій можна розмістити різноманітну актуальну інформацію про власний бізнес (функції додавання або коригування ділової інформації; розміщення відгуків, фотографій тощо). Після того як підприємець заповнить відповідну реєстраційну форму, сервіс «Google My Business» додасть цю інформацію до пошукової системи «Google-Search», «Google+» та на «Google Maps» [11], що також може бути стратегічно важливим напрямом якісно нової співпраці малих та середніх

підприємств України та їх участі в міжнародній електронній торгівлі.

Для експортерів України велике значення має досвід функціонування електронної експортної програми «УКТИ» (www.gov.uk/ukti; e-Exporting Programme; Велика Британія), яка містить детальну інформацію про 400 міжнародних електронних ринків та створена з метою допомоги національним компаніям планувати свої стратегії продажів, використовуючи глобальні провідні електронні торгівельні майданчики світу – B2C, B2B, – а також Китаю. Сьогодні Велика Британія швидко стає глобальним центром передового досвіду в галузі електронного експорту в результаті інноваційних зусиль сотень британських компаній та їх брендів по всій країні. «УКТИ» пропонує досвід і контакти через широку мережу фахівців у Великій Британії, а також у британських посольствах та інших дипломатичних представництвах по всьому світу. Очікується, що до 2018 р. програма допоможе близько 50000 британським компаніям установити он-лайн канали збуту через «УКТИ».

2015 р. один із найбільших міжнародних інтернет-інкубаторів світу «Rocket Internet» організував у Білорусі електронний торговельний майданчик «Каумі», у діяльності якого беруть участь 30 країн світу [3]. Одночасно цей маркетплейс розпочав свою роботу в Болгарії, Словенії, Словаччині та Хорватії, що також є актуальним для України.

Висновки. Таким чином, широке використання в Україні переваг таких систем як «Служба підтримки експорту країн ЄС», електронна торгова система «B2B-Center» (СНД), базовий сервіс «Google My Business» та електронна експортна програма «УКТИ» (Велика Британія) забезпечить експортерам України оптимізацію торгово-закупівельної діяльності та широку присутність їх на електронних ринках світового значення. На нашу думку, головним результатом удосконалення електронної торгівельно-економічної взаємодії між країнами має стати створення сучасної інфраструктури торговельно-логістичних та електронно-інформаційних систем між країнами ЄС, СНД (у перспективі) та Україною. Вони дозволять:

- створити необхідні передумови для функціонування міжнародного самоорганізаційного, інтелектуального та економічного середовища на основі спільно створеної електронної технологічної платформи для поступового переходу до міждержавного інформаційного суспільства з країнами ЄС та СНД одночасно;

- підвищити рівень довіри всіх експортерів України до державних органів ЄС та СНД шляхом широкого впровадження практики обміну інформацією в уніфікованих форматах і забезпечення каталогізації електронно-інформаційних ресурсів за різними критеріями;

- широко використовувати електронно-інформаційні системи про товари (у тому числі іноземного походження), що дозволить оперативно визначати їхню реальну ринкову (митну) вартість та, відповідно, скоротити потребу в послугах різних представництв, фахівців з маркетингу, логістики, посередницьких систем, які обслуговують товарні потоки;

- підвищити рівень економічної та інформаційної безпеки з одночасним спрощенням митних процедур та впроваджувати сучасні системи електронних багатовалютних платежів і страхування експортних договорів;

- зменшити негативні наслідки різноманітних глобальних ринкових трансформацій, які пов'язані з розвитком нових інформаційних технологій, шляхом практичного використання глобальних моделей ведення міждержавної електронної торгівельно-економічної взаємодії між широким колом учасників електронної торгівлі в умовах поступового створення ЗВС між Україною та ЄС;

- вдосконалити українське законодавство у сферах електронної комерції та торгівлі, запровадити єдиний підхід до державного регулювання діяльності зазначеної сфери в Законі України «Про систему державної підтримки експорту товарів (робіт, послуг) українського походження» та, нарешті, прийняти Закон України «Про електронну комерцію / торгівлю» [8].

Багатофункціональна комплексна система «Електронна митниця» як перспективна інформаційно-аналітична система загальнодержавного та міжнародного значення, протягом 2015-2020 рр. має стати для експортерів України:

- ядром не тільки сучасних міжнародних митних технологій, а й інструментом контролю

митної діяльності, тобто головним механізмом забезпечення й ефективного функціонування міжнародної митної справи та електронної торгівлі;

- моніторинговою підтримкою у формуванні організаційного механізму забезпечення управління в митній справі та мінімізації корупції в країні;

- джерелом інформації щодо відстеження динаміки співвідношень експортного та імпортного потенціалу України.

Ця система забезпечуватиме задоволення потреб юридичних та фізичних осіб (як резидентів, так і нерезидентів) у своєчасному оформленні документів, які надходять до митного контролю, та верифікацію внесених даних, а також може використовуватися в системі управління митною справою на національному рівні. Складовими елементами «Електронної митниці» повинні бути такі підсистеми, як: єдина міжвідомча автоматизована система збору, збереження й обробки інформації, у тому числі від різних відомств; електронний документообіг; аналіз ризиків й управління ними; електронне декларування; контроль за транзитом; автоматизоване здійснення всіх видів державного контролю; уніфікована база нормативних та довідкових документів, які використовуються в митних цілях; інформаційне забезпечення пост-аудиту та правоохоронної діяльності.

Електронна митниця має функціонувати в режимі реального часу, бути доступною кожному авторизованому користувачеві й орієнтуватися на використання визнаних міжнародних форматів документів, що подаються до митного оформлення в електронному вигляді. У зв'язку з цим митним органам України слід прагнути до максимальної інтеграції в міжнародні комерційні віртуальні процеси й інформаційні потоки в глобальному ланцюзі постачань товарів. Тому курс на євроінтеграцію є й залишатиметься орієнтиром зовнішньої та внутрішньої політики України, важливою складовою розвитку міжнародної митної справи й електронної торгівлі, основою для подальшої європейської інтеграції України в умовах економічної та інформаційної глобалізації.

Глобальна фінансово-економічна криза показала, що національним корпоративним торговим секторам економіки, експортерам України необхідно оптимізувати свої витрати, якісно змінюючи системи реалізації й закупівель товарів та послуг за допомогою переходу на електронну форму й системи електронної торговельно-економічної взаємодії.

Список використаної літератури

1. Балиев А. Толмач не нужен / Алексей Балиев // Российская бизнес-газета. – Декабрь, 2010. – № 779 (46). [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.rg.ru/2010/12/07/evtosouz.html-comments>

2. Безугла К. О. Сучасний стан сектору інформаційних технологій в Україні / К. О. Безугла // Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем. – 2014. – Вип. 19. – С. 50-70.

3. В Беларуси запустили крупную международную торговую площадку // PaySpace. – 28.10.2014. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://payspacemagazine.com/global-marketplace-launched-in-belarus.html>.

4. Доповідь про стан інформатизації та розвиток інформаційного суспільства в Україні за 2014 рік: у 2 ч. / Державне агентство з питань електронного урядування України. – Ч. 1. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.dkni.gov.ua/content/shchorichna-dopovid-pro-rozvytok-informatsiy-nogo-suspilstva>.

5. ЄС став основним торговельним партнером України // Укрінформ. – 17.01.2015. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrinform.ua/ukr/news/e_s_stav_osnovnim_torgovelnim_partnerom_ukraini_2011117.

6. Іщенко А. В. Маркетинговий компонент національних систем підтримки експортерів // Бізнес Інформ. – 2015. – № 1. – С. 388-393.

7. Лебедев А. А. Использование сети Интернет для развития международной экономической

интеграции / А. А. Лебедев, Ю. А. Савинов // Российский внешнеэкономический вестник. – 2011. – № 10. – С. 65-73.

8. Митні інформаційні технології : навч. посіб. / О.Ф. Волік, О.В. Кащева, І.В. Дорда, П.В. Пашко [та ін.] ; за ред. П.В. Пашка, передм. А.В. Толстоухова. – К. : Знання, 2011. – 391 с.

9. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про систему державної підтр // ВР України: офіційний сайт. імкни експорту товарів (робіт, послуг) українського походження» [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=34627&pf35_01=136448.

10. ПриватБанк запустил сервис для интернет-покупок // Капитал. – 15.09.2014. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.capital.ua/ru/news/29466-privatbank-zapustil-servis-dlya-internet-pokupok#ixzz3DQOn0vw4>.

11. Судольский Р. Google запустил сервис для малого бизнеса Google My Business / Роман Судольский // АІН. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ain.ua/2014/06/13/528549>.

12. Торговые площадки группы B2B-Center [Електронний ресурс] // Центр электронных торгов. – Режим доступу: <http://www.b2b-center.ru/company/marketplaces.html>.

13. Точицкая И. Система стимулирования и поддержки экспорта в Беларуси в контексте международного опыта : Рабочий материал Исследовательского центра ИПМ WP/12/02 / Ирина Точицкая. – Минск : ИЦ ИПМ. – 17 с.

14. Яценюк доручив МЕРТ створити раду експортерів з реалізації ЗВТ з ЄС // РБК-Україна. – 23.06.2015. – [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.rbc.ua/ukr/news/tsenyuk-roguchil-mert-sozdat-sovet-eksporterov-1435056055.html>.

15. Eur-lex: Access to European Union law. EU law database // EUR-Lex. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/en/index.htm>.

16. Europe Direct Contact Centre // European Union. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://europa.eu/europedirect/call_us/index_en.htm.

17. Export Helpdesk // European Commission. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index_en.html.

18. Exporting from the EU – what you need to know // European Commission. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://madb.europa.eu/madb/indexPubli.htm>.

19. Find, select, contact companies... // Europages. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.europages.com/>.

20. Frequently asked questions // EUR-Lex. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/en/tools/faq.htm>.

21. Official Journal of the European Union. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/JOIndex.do?ihmlang=en>.

N.A. Dmitrieva, Senior Teacher of the international economy of KROK University

STRATEGIC APPROACHES CONCERNING UKRAINE'S EXPORTERS SUPPORT ELECTRONIC SYSTEMS

Abstract. *In article the mechanism of functioning of electronic systems of support of exporters in EU and the CIS is analysed, in a context of further development of eurointegration process of our state and the assessment of possibilities of their application in Ukraine is given. If this experience not to extend also to Ukraine, gradual replacement of the Ukrainian exporters from the markets of these countries competitors from the countries which develop can be the probable scenario of the future. It can negatively affect macroeconomic stability in Ukraine because of reduction of inflow of currency receipts.*

Keywords: *electronic systems, support service of exporters, database, Ukrainian exporters, EU, CIS; B2B-Center.*

References

1. Baliev A. Tolmach ne nuzhen. Rossijskaya biznes-gazeta, 2010, no. 779 (46). URL: <http://www.rg.ru/2010/12/07/evrosouz.html-comments>.
2. Bezugla K. O. Suchasnyj stan sektoru informacijnyh tehnologij v Ukraini. Ekonomiko-matematychne modelyuvannya socialno-ekonomichnyh system, 2014, iss. 19, pp. 50-70.
3. V Belarusi zapustili krupnyu mezhdunarodnyu torgovuyu ploschadku, PaySpace, 28.10.2014. URL: <http://payspacemagazine.com/global-marketplace-launched-in-belarus.html>.
4. Dopovid pro stan informatyzacii ta rozvytok informacijnogo suspilstva v Ukraini za 2014 rik: u 2 ch. Derzhavne agentstvo z pitan' elektronnoho uryaduvannya Ukraini, part 1. URL: <http://www.dkni.gov.ua/content/shchorichna-dopovid-pro-rozvytok-informacijnogo-suspilstva>.
5. ES stav osnovnym torgovelnym partnerom Ukrainy. Ukrinform, 17.01.2015. URL: http://www.ukrinform.ua/ukr/news/e_s_stav_osnovnim_torgovelnim_partnerom_ukraini_2011117.
6. Ischenko A. V. Marketingovyj komponent nacionalnyh system pidtrymky eksporteriv, Biznes Inform, 2015, no. 1, pp. 388-393.
7. Lebedev A. A., Savinov Yu. A. Ispolzovanie seti Internet dlya razvitiya mezhdunarodnoj `ekonomicheskij integracii. Rossijskij vneshne`ekonomicheskij vestnik, 2011, no. 10, pp. 65-73.
8. Volik O.F., Kasheva O.V., Dorda I.V., Pashko P.V. Mytni informacijni tehnologii : navch. posib. Kyiv: Znannya, 2011, 391 p.
9. Poyasnyvalna zapyska do proektu Zakonu Ukrainy «Pro systemu derzhavnoi pidtrymky eksportu tovariv (robit, poslug) ukraïnskogo pohodzhennya». VR Ukrainy: oficijnyj sajt. URL: http://wl.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=34627&pf35_01=136448.
10. PrivatBank zapustil servis dlya internet-pokupok. Kapital, 15.09.2014. URL: <http://www.capital.ua/ru/news/29466-privatbank-zapustil-servis-dlya-internet-pokupok#ixzz3DQOn0vw4>.
11. Sudolskij R. Google zapustil servis dlya malogo biznesa Google My Business. AIN. URL: <http://ain.ua/2014/06/13/528549>.
12. Torgovyje ploschadki grupy B2B-Center. Centr elektronnyh torgov. URL: <http://www.b2b-center.ru/company/marketplaces.html>.
13. Tochickaya I. Sistema stimulirovaniya i podderzhki `eksporta v Belarusi v kontekste mezhdunarodnogo opyta: Rabochij material Issledovatel'skogo centra IPM WP/12/02. Minsk: IC IPM. 17 p.
14. Yacenyuk doruchyv MERT stvoryty radu eksporteriv z realizacii ZVT z ES. RBK-Ukraina, 23.06.2015. URL: <http://www.rbc.ua/ukr/news/tsenyuk-poruchil-mert-sozdat-sovet-eksporterov-1435056055.html>.
15. Eur-lex: Access to European Union law. EU law database. EUR-Lex. URL: <http://eur-lex.europa.eu/en/index.htm>.
16. Europe Direct Contact Centre. European Union. URL: http://europa.eu/europedirect/call_us/index_en.htm.
17. Export Helpdesk. European Comission. URL: http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index_en.html.
18. Exporting from the EU – what you need to know. European Comission. URL: <http://madb.europa.eu/madb/indexPubli.htm>.
19. Find, select, contact companies... Europages. URL: <http://www.europages.com/>.
20. Frequently asked questions. EUR-Lex. URL: <http://eur-lex.europa.eu/en/tools/faq.htm>.
21. Official Journal of the European Union. URL: <http://eur-lex.europa.eu/JOIndex.do?ihmlang=en>.

*Н.А. Дмитриева, старший преподаватель кафедры
международной экономики Университета «КРОК»*

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ОТНОСИТЕЛЬНО ЭЛЕКТРОННЫХ СИСТЕМ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТЕРОВ УКРАИНЫ

Аннотация. В статье проанализирован механизм функционирования электронных систем поддержки экспортеров в ЕС и СНГ с позиций дальнейшего развития евроинтеграционного процесса Украины. Дана оценка возможностей их применения в Украине. Доказано, что если этот опыт не распространить также на Украину, то вероятным сценарием будущего может быть постепенное вытеснение украинских экспортёров с рынков этих стран конкурентами из развивающихся стран. Это может негативно сказаться на макроэкономической стабильности в Украине в силу сокращения валютных поступлений.

Ключевые слова: электронные системы, служба поддержки экспортеров, база данных, украинские экспортеры, ЕС, СНГ, B2B-Center.