

УДК 339.56:339.924

А. В. Огієнко

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту організації та ЗЕД

Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського, м. Миколаїв

М. М. Огієнко

кандидат технічних наук,

доцент кафедри менеджменту

ВП «Миколаївська філія Київського національного університету культури і мистецтв», м. Миколаїв

ПОШУК ПОТЕНЦІЙНИХ ДІЛОВИХ ПАРТНЕРІВ НА РИНКУ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В роботі приведено методику пошуку іноземних партнерів та необхідної інформації щодо потенційних ринків збуту певної продукції в країнах Європейського Союзу використовуючи можливості веб-ресурсів для сприяння українським суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності. Мережа Інтернет несе в собі невичерпні можливості отримання оперативної маркетингової інформації, розбудови міжнародних контактів. Оволодіння новими інформаційними інструментами сприятиме спрощенню процедури виходу підприємств на зовнішні ринки.

Ключові слова: торгівля через Інтернет, веб-ресурси, пошук партнерів, зону вільної торгівлі, Європейський Союз.

Ohiyenko A., Ohiyenko M. SEARCH POTENTIAL BUSINESS PARTNERS MARKET EU COUNTRIES IN FOREIGN TRADE ACTIVITY

The paper shows the methodology for finding foreign partners and relevant information on potential markets for certain products in the European Union using the power of web resources to promote Ukrainian subjects of foreign economic activity. The Internet brings endless opportunities for operational marketing information, building international contacts. Mastering the new information tools will help companies simplify procedures output to foreign markets.

Keywords: trade over the Internet, Web resources, search partners, free trade, the European Union.

Інтернаціоналізація бізнесу, входження в європейський та глобальний діловий простір вимагає відкритого та гнучкого мислення для засвоєння нових знань, нових технологій, нової культури ведення бізнесу, занурення в міжнародне бізнес-середовище та постійної готовності до навчання. Технічними передумовами для цього є доступ до мережі Інтернет та знання англійської мови. Водночас, найоперативніша ділова інформація та передові світові інформаційні сервіси й бази даних у більшості випадків доступні англійською мовою.

Проблема пошуку та вибору іноземних партнерів досліджується у працях таких вітчизняних та закордонних науковців: Скорбіліна І.Б., Кахович Ю.А., Карпенко М. О., Мних Є.В., Ільчук П. Г., Хеннінгссон Е., Рудента Е. та інші.

Метою статті є сприяння українським суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності у пошуку іноземних партнерів та необхідної інформації щодо потенційних ринків збуту певної продукції в країнах Європейського Союзу. Ознайомлення з правилами імпорту та експорту в країни ЄС, вимогами щодо продукції, а також іншою корисною практичною інформацією пов'язаною з ринком країн ЄС та доступом до нього. У разі пошуку бізнес-партнерів,

компанії можуть знайти в даній роботі пропозиції щодо просування своєї продукції через мережу інтернет. Також, товаровиробники знайдуть поради, як поширити інформацію про своє підприємство через організації підтримки бізнесу в країнах ЄС, наприклад, через мережу торгово-промислових палат або інших загальноєвропейських мереж, таких як Enterprise Europe Network (EEN).

Для досягнення поставленої мети потрібно здійснити:

- роботу з веб-ресурсами для пошуку контактних даних підприємств, безпосередньо до яких може бути надіслана комерційна пропозиція;

- роботу з веб-ресурсами для пошуку інформації стосовно вимог, до товару при експорті до країн ЄС.

Оскільки правила пов'язані з імпортом та експортом можуть змінюватись, дана робота спрямовує експортерів до веб-сайтів, де вказані імпортні мита та формальності, де можуть бути проведені консультації, щодо цих питань, а також де приведена детальна інформація про технічні вимоги, стандарти, маркування та пакування, гігієнічні і екологічні правила для певних продуктів, і т.д. На підставі практичної інформації, що подана у статті, українські виробники та експортери можуть

розширити свої знання і наблизитися до виходу на ринок ЄС.

З метою пошуку імпортерів чи експортерів в країнах Європи та налагодження безпосередньо з ними зв'язків для отримання бізнес-пропозицій, українські підприємства можуть здійснювати пошук в базах даних, на таких сайтах, як: «GO4WORLDBUSINESS.COM», «TRADE MAP OF ITC».

Дані веб-ресурси можливо використовувати для пошуку нових бізнес-партнерів не тільки у країнах ЄС, але і у всьому світі.

Проте наразі найбільш актуальним для України є пошук бізнес-партнерів на ринках країн ЄС тому, що з 1 січня 2016 р. набрали чинності положення про всеохоплюючу та поглиблену зону вільної торгівлі з країнами ЄС.

Розглянемо методику роботи з наведеними вище сайтами на прикладі підприємства виробника нетканних виробів (матраців).

Go4WorldBusiness.com є своєрідним ринком B2B для експортерів [1] і імпортерів. Завдяки даному сервісу підприємство може досліджувати нові ринки, збільшити об'єми зовнішньоекономічної діяльності у простий і економічно ефективний спосіб. Компанії можуть знайти покупців і імпортерів своєї продукції на даному сайті, можуть знайти нових постачальників і експортерів для продукції, якою вони торгують або сировини, яку вони використовують.

Наведений алгоритм, спрямований на пошук бізнес-партнера для підприємства зазначеного в шаблоні комерційної пропозиції ENN.

Отже, розглянемо короткий алгоритм роботи з Go4WorldBusiness.com:

1. Заходимо на сайт за посиланням <http://www.go4worldbusiness.com>;
2. Безкоштовно реєструємось. Зображення даного кроку на рис. 1.

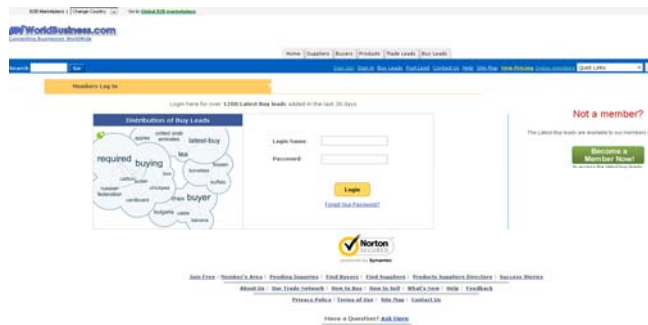


Рис. 1. Реєстрація

3. У пошуковому рядку вбиваємо: «synthetic fabrics» або «non woven fabrics» – тобто неткани та синтетичні тканини, або інший товар, що цікавить підприємство. Ілюстрація даного кроку на рис. 2.

4. Натисніть кнопку пошук (Search), також можна звузити результати вибравши країну, наприклад Китай або Велику Британію. Ілюстрація даного кроку зображена на рис. 3.

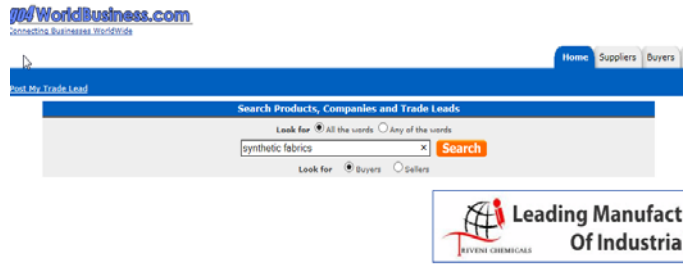


Рис. 2. Пошук



Рис. 3. Звуження пошуку

5. Натисніть «Send inquiry» – тобто відправити запит. Форма запиту зображена на рис. 4.



Рис. 4. Запит

Рекомендації, щодо написання запиту:

- Адреса вашої компанії в Україні знаходиться в нижній частині під «Зв'яжіться з нами по ...» – «Contact us at».
- Будьте лаконічним і точним, коли ви задаєте тему, наприклад, нетканий синтетичний матеріал. Тут ви згадете свої основні продукти, узагальнені в двох словах.
- Запитайте у вікні повідомлення стисло, чи покупець чи імпортер зацікавлений у вашій продукції.

Тут ви можете дати на кілька рядків більше, а також отримати додаткову інформацію про вашу продукцію і її характеристики. Ви повинні чітко розуміти на якій мові покупець чи імпортер може відповісти вам, наприклад, на англійській, німецькій, українській ...

Очікуйте відповідь на Ваш запит.

Наступний сайт для пошуку бізнес-партнера - Торгова карта Міжнародного торгового центру.

Торгова карта МТЦ (Trade map of ITC) – унікальний сервіс для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності [2] забезпечує он-лайн доступ до

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО ПЕРІОДУ УКРАЇНИ

найбільшої в світі торгової бази даних, де представлені показники ефективності експорту, міжнародного попиту, альтернативні ринки, конкурентоспроможність продукції на світових ринках та перспективи країн у міжнародній торгівлі товарами. Торгова карта охоплює 220 країн і територій, 5 300 продуктів у одній гармонізованій системі. Користувачі могли б розпочати свою роботу з Торговою картою МТЦ (Trade map of ITC) з перегляду короткого відеофільму за наступним посиланням

<http://www.youtube.com/watch?v=RtfmXeOL-6E>.

Отже, розглянемо короткий алгоритм роботи з даним сервісом:

1. Перейдіть на сайт за наступним посиланням: <http://www.trademap.org/Index.aspx>

Примітка: маємо зареєструватися, щоб використовувати повний функціонал сайту.

Інтерфейс сайту зображено на рис. 5.



Рис. 5. Інтерфейс сайту

2. Натискаємо на кнопку «Imports», далі натискаємо кнопку розширеного пошуку-«Advanced search» і вводимо у графу назву товару, який цікавить наше підприємство у нашому випадку –«mattress». Зображення кроку на рис. 6.



Рис. 6. Розширений пошук

3. Із списку вибираємо код товару, який нас цікавить у нашому випадку «9404». Екран у цій точці пошуку зображено на рис. 7.

4. У відкритому вікні натискаємо на кнопку «Companies» – компанії, вибираємо країну, наприклад Францію і категорію товару, яка нас цікавить у нашому випадку «Box mattresses». Екран у цій точці зображено на рис. 8.



Рис. 7. Вибір коду товару

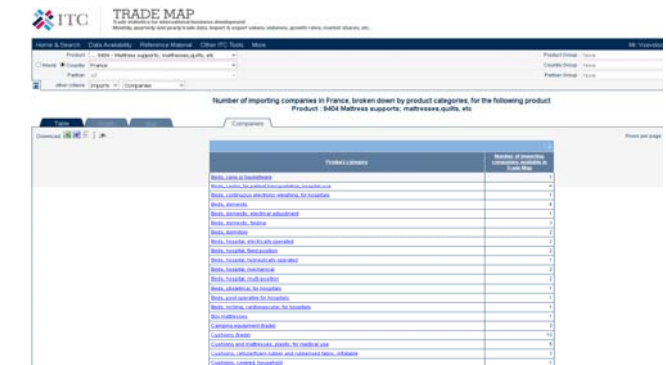


Рис. 8. Вибір країни і категорії товару

5. Вибравши категорію товару, яка цікавить наше підприємство, у нашому випадку – «Box mattresses» натискаємо на неї. Список підприємств у нашій категорії рис. 9.

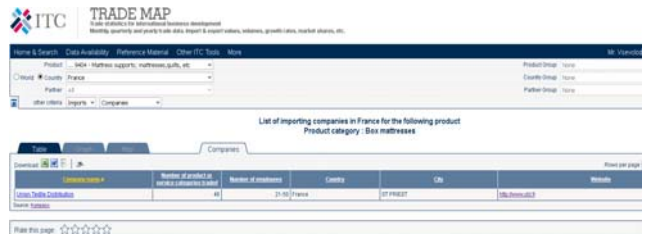


Рис.9. Список підприємств

6. Наступним кроком вибираємо підприємство та натискаємо на нього, у наступному вікні, знайдемо контактні дані майбутнього партнера, зокрема веб-адресу сайту компанії, номер телефону та факс, країну локації бізнес-партнера, інформацію про кількість робітників на підприємстві, інформацію про оборот коштів підприємства та інше (рис. 10).

Якщо, Вас задовольняє потенційний партнер, зв'яжіться з ним, використовуючи отриману контактну інформацію.

Проаналізувавши роботу з наведеними вище сайтами можна зробити наступні висновки, що кожен з розглянутих сайтів має свої переваги.

Перевагою сайту «GO4WORLDBUSINESS.COM» є можливість надіслати запит безпосередньо напряму через сайт.



Рис. 10. Інформація про потенційного партнера

Натомість перевагою «TRADE MAP OF ITC» є те, що даний сервіс забезпечує он-лайн доступ до найбільшої в світі торгової бази даних, на цьому ресурсі міститься повна інформація про світових товаровиробників та надавачів і споживачів послуг. А також має значно більший функціонал порівняно з сайтом «GO4WORLDBUSINESS.COM».

Інтернет містить величезну кількість інформації: новини, огляди законодавства, статистичні дані, аналітичні огляди, бази даних про ціни, переліки менеджерів та клієнтів із посиланнями на їхні сайти та багато іншого, що може бути використано для дослідження ринку. Інтернет не в змозі цілком замінити інші методи дослідження ринку, однак багато в чому за допомогою Інтернету можна прискорити пошук необхідних даних і спростити доступ до маркетингової інформації.

Для визначення контактної інформації про потенційних ділових партнерів на ринку країн Європейського Союзу ми пропонуємо використовувати бази даних ресурсів «GO4WORLDBUSINESS.COM» та «TRADE MAP OF ITC». Сервіси забезпечують он-лайн доступ до торгових баз даних, містить повну інформацію про світових товаровиробників та надавачів і споживачів послуг, а також надають можливість надсилати запити безпосередньо напряму через сайти.

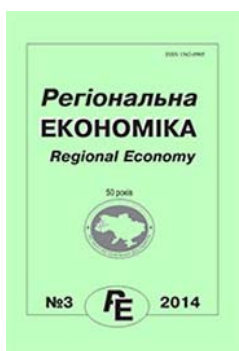
Список використаних джерел

1. Ринок B2B для експортерів [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.go4worldbusiness.com>.
2. Торгова карта Міжнародного торгового центру [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.trademap.org/Index.aspx>.
3. Регіональна торгово-промислова палата Миколаївської області [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.rtp.com.ua/uk>.

References

1. B2B market for exporters (12/11/2016). Retrieved from <http://www.go4worldbusiness.com>.
2. Trading Card International Trade Centre (11/11/2016). Retrieved from <http://www.trademap.org/Index.aspx>.
3. Mykolaiv regional chamber of commerce and industry (11/11/2016). Retrieved from <http://www.rtp.com.ua/uk>.

Науково-практичний журнал «РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА»



Науково-практичний журнал «Регіональна економіка» – це фахове науково-практичне видання, у якому висвітлюються такі теоретичні та прикладні питання: формування і реалізація державної регіональної політики в Україні, проблеми соціально-економічного життя регіонів, їх територіального розвитку, природокористування та екологічної безпеки, соціальної політики, транскордонного співробітництва, розвитку сільських територій, інвестиційно-інноваційної політики, фінансів і банківської справи.

Журнал «Регіональна економіка» включений до Переліку наукових фахових видань України (Постанова Президії ВАК України від 7.10.2015 р. №1021).

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази **Index Copernicus**, Польща – з 2012 року.

Сайт журналу: www.re.gov.ua