

УДК 658:339.56

О. М. КРАМАРЕВА

## ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІМПОРТУ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

*Проаналізовано методики вибору іноземного постачальника, запропоновано їхнє вдосконалення на основі визначення узагальнювального рейтингу постачальника, який враховує техніко-економічні характеристики товару і показники, що характеризують фірму та країну-експортера.*

*The article is devoted to theoretical motivation and improvement of methodical ensuring of the evaluation and raising of the efficiency of import of machines and equipment. The mechanism of machines supplier choice was grounded and developed.*

Інтеграція України у світовий економічний простір і господарська самостійність підприємств створює сприятливі умови для здійснення імпорتنих операцій. Це пов'язано з тим, що до національних виробників додаються іноземні постачальники. При цьому розширюються можливості вибору ділового партнера, збільшується асортимент продукції, необхідної для виробничого процесу [1; 2]. До того ж жорстка конкуренція між національними й іноземними постачальниками є стимулом для підвищення технічних та економічних характеристик товарів. Аналіз статистичної інформації показує, що український імпорт не має технологічної спрямованості. Безумовно, вітчизняні підприємства можуть провадити заміну встаткування не тільки за рахунок імпорту, але й купуючи машини та обладнання в національних виробників. Однак аналіз стану машинного парку промислових підприємств м. Харкова показав, що відновлення обладнання провадиться низькими темпами. Це призводить до того, що морально й фізично застаріле обладнання утруднює виготовлення продукції з високими техніко-економічними характеристиками. Необхідний рівень якості й конкурентоспроможності вітчизняної продукції найчастіше забезпечується збільшенням витрат праці на її виробництво та супроводжується нераціональним використанням сировини та матеріалів. Скорочення цих втрат може досягатися за рахунок заміни обладнання. Упровадження прогресивного обладнання дозволить збільшити продуктивність праці, використати сучасні технології виробництва, скоротити відходи матеріалів, зменшити втрати від браку, скоротити витрати на доведення виробів.

Метою статті є аналіз та вдосконалення методичного підходу до вибору імпортером найбільш оптимального постачальника машин, що дозволить значно підвищити ефективність імпорتنих операцій.

Економістами пропонуються різні методики врахування особливостей імпорту з конкретної країни. Наприклад, для оцінки впливу зовнішніх факторів на ефективність зовнішньоекономічної діяльності найчастіше використовується так звана "шкала Линкерта" [3]. Вона передбачає ранжирування за 5-бальною шкалою 33 показників, які впливають на зовнішньоекономічну діяльність підприємства. До цих показників належать, зокрема: комунікація (зв'язок); ціноутворення; коливання

валютних курсів; державна бюрократія; оподаткування; політична невизначеність; інфляція; підтримка банківськими послугами; відмінності в стандартах товарів; іноземне законодавство; відмінності в культурі; вплив профспілок; недоліки транспортної інфраструктури; імпорتنі обмеження.

Інша методика, “чотирьох фільтрів”, запропонована Р. Волвурдом [Там же], припускає вибір закордонного ринку на основі поступового поглиблення аналізу світового ринку. Оцінка проводиться в чотири етапи – “фільтри”: макроаналіз (оцінюється загальний економічний стан, політичне, соціально-культурне середовище, географічні особливості); аналіз попередніх перспектив ведення бізнесу в цій галузі; аналіз специфічних факторів ведення бізнесу; аналіз адекватності іноземного ринку, потенціалу фірми. При цьому на кожному етапі відбувається виключення з подальшого аналізу країн, що не відповідають обраним критеріям. У результаті такої “фільтрації” залишаються тільки перспективні для цього підприємства країни-партнери.

Очевидно, що проводити самостійно всебічний аналіз кожної можливої країни-експортера вітчизняним підприємствам досить складно. Тому доцільно використати результати розрахунків, виконуваних різними міжнародними організаціями (Світовий банк, Світова організація торгівлі (СОТ) та ін.). Наприклад, журнал “EUROMONEY” [5] щорічно публікує результати оцінки платоспроможності 180 країн світу. Така оцінка здійснюється в балах за кожним із таких показників (табл. 1).

Таблиця 1

Показники стабільності зовнішнього ринку

<i>Показник</i>	<i>Максимальне значення, бали</i>
Політичний ризик	25
Економічні перспективи	25
Зовнішній борг	10
Борг у зв'язку з дефолтом або реструктуризацією боргу	10
Кредитний рейтинг	10
Доступ до банківських ресурсів	5
Доступ до короткострокових фінансових ресурсів	5
Доступ на ринки капіталів	5
Надання форфейтингових послуг	5
Разом	100

Деякі з цих показників можуть бути використані вітчизняними підприємствами при виборі іноземного постачальника машин, а саме:

1) політичний ризик, що визначається шляхом опитування банків і страхових компаній, пов'язаних із цією країною. Чим вище політичний ризик у конкретній країні, тим більше ймовірність того, що замовлене обладнання не буде виготовлене або поставлене в строк, тобто контракт не буде виконаний. До того ж збільшується можливість неповернення вкладених коштів. Чим вище рівень політичного ризику, тим меншу кількість балів одержує країна;

2) економічні перспективи країни визначаються міжнародними економічними організаціями на майбутні роки. Якщо існують позитивні економічні перспективи в

розвитку країни, то варто очікувати, що й підприємства – постачальники машин працюватимуть стабільно, виконають зобов'язання за контрактом у повному обсязі та в запланований термін, що більш сприятливими є економічні перспективи, то більший бал одержує країна;

3) зовнішній борг країни, що відбиває стан її зовнішньоекономічної діяльності. Нині майже всі країни світу мають зовнішню заборгованість. Наприклад, зовнішній борг США є одним із найбільших у світі. Але його абсолютна величина не говорить про те, що країна є неплатоспроможною, оскільки обсяги ВВП у цій країні також значні. Тому, визначаючи платоспроможність країни, передбачають порівняння величини зовнішнього боргу країни з обсягом її ВВП, експорту й інших показників. Що нижче значення цих відносних показників, то більший бал одержує країна;

4) доступність банківських ресурсів, що оцінюється за щорічником Світового банку й розраховується як відношення приватних довгострокових негарантованих позик до обсягу ВВП. Що вище такий показник, то більше ймовірність того, що й обраний постачальник машин зможе легко одержати позичку для початку їхнього виробництва;

5) доступність короткострокових фінансових ресурсів і доступність ринку капіталів дозволяють визначити країни, які мають можливість швидко й без перешкод одержати фінансові ресурси від великих світових банків.

Крім того, здається доцільним враховувати, чи є країна членом СОТ. Оскільки всі країни – учасниці СОТ функціонують в єдиному правовому полі, здійснення зовнішньоекономічної діяльності з партнерами з цих країн є передбачуваним, ризики зриву контрактів мінімізуються. До того ж у цих країнах діє єдина система стандартизації продукції, що є гарантією високої якості імпортованих машин.

Важливими факторами, що впливають на вибір іноземного партнера, є географічне розміщення, а також близькість до міжнародних транспортних магістралей, оскільки від способу, умов транспортування машин, відстані й тарифів за транспортування залежать накладні витрати фірми, отже, й ціна імпортованої машини.

Механізм вибору найкращого постачальника було розроблено на прикладі одного з харківських підприємств.

Для визначення факторів, що впливають на вибір іноземного постачальника обладнання, доцільно використати метод експертних оцінок. Спеціалістам підприємства, діяльність яких пов'язано із зовнішньоекономічною діяльністю, було запропоновано розроблені анкети. На основі їхнього аналізу виявлено 11 факторів, що суттєво впливають на рішення про закупівлю обладнання. Ці фактори об'єднано в чотири групи: технічні характеристики машини; фінансові показники; показники, що характеризують виробника цієї машини та країну-виробника. Очевидно, що ці показники впливають на рішення про придбання машини з різною силою, тому кожному з них було надано питому вагу (табл. 2).

Для того щоб однозначно визначити найкращого постачальника, враховуючи різні групи факторів, пропонується використовувати методіку багатовимірного порівняльного аналізу [4]. Згідно з нею формування матриці вихідних даних базується на аналізі форм, що їх заповнили спеціалісти заводу. Вихідні дані матриці являють собою середні бали за кожним фактором, отримані кожною машиною.

Таблиця 2

Матриця вихідних даних

Постачальник	Технічні характеристики машини				Фінансові показники		Показники, що характеризують виробника		Показники, що характеризують країну-виробника						
	Технічний параметр	Якість гарантії, якість обслуговування	Якість гарантії, якість обслуговування	Якість післягарантійного обслуговування	Ціна машини	Умови оплати	Умови поставок	Видіє фірма на світовому ринку	Політичний ризик	Рівень економічного розвитку країни	Географічна близькість до України	Відмінності в етичартах токарів	Сума балів за показники		
													Важовий коефіцієнт параметра	Важовий коефіцієнт групи	Сума балів за показники
А, бали															
Б, бали															
Важовий коефіцієнт параметра	0,131	0,100	0,110	0,110	0,131	0,079	0,110	0,100	0,052	0,053	0,084	0,053			
Важовий коефіцієнт групи	0,341					0,319		0,100			0,242				

Таблиця 3

Вихідна матриця постачальників

Бали	Технічні характеристики машини			Економічні показники			Показники, що характеризують виробника		Показники, що характеризують країну-виробника				Сума балів за показники		
	Технічний параметр	Якість гарантії, якість обслуговування	Якість післягарантійного обслуговування	Ціна машини	Умови оплати	Умови поставок	Видіє фірма на світовому ринку	Політичний ризик	Рівень економічного розвитку країни	Географічна близькість до України	Відмінності в етичартах токарів	Сума балів за показники	Важовий коефіцієнт групи	Сума балів за показники	Важовий коефіцієнт групи
А	0,131	0,100	0,110	0,341	0,084	0,079	0,062	0,225	0,100	0,100	0,052	0,053	0,034	0,192	0,858
Б	0,084	0,064	0,070	0,218	0,131	0,020	0,110	0,261	0,060	0,060	0,019	0,019	0,084	0,175	0,774

На їхній основі було складено матрицю стандартизованих коефіцієнтів, які розраховувалися за формулою [4, с. 56]

$$X_{ij} = a_{ij} / \max a_{ij},$$

де  $X_{ij}$  – стандартизований коефіцієнт;  $a_{ij}$  – елемент вихідної матриці.

Узагальнювальний рейтинг постачальника розраховувався за формулою [Там же, с. 57]

$$R_j = K_1 x_{1j}^2 + K_2 x_{2j}^2 + \dots + K_n x_{nj}^2,$$

де  $R_j$  – узагальнювальний рейтинг постачальника;  $K$  – ваговий коефіцієнт параметра;  $X_{ij}$  – стандартизований коефіцієнт.

Вибір оптимального іноземного постачальника машин запропоновано проводити на основі визначення узагальнювального рейтингу постачальника, в якому кількісно враховано технічні, економічні характеристики машини і показники, що характеризують фірму та країну-постачальника. Для кількісного виміру рейтингу доцільно використовувати методіку багатовимірного порівняльного аналізу. Запропоновані показники є загальними орієнтирами для підприємств у виборі закордонних партнерів. Водночас стратегії різних підприємств відносно пошуку іноземного постачальника різні. Тому кожне підприємство на основі методик, що існують може розробити свою систему критеріїв вибору країни – постачальника обладнання.

#### Література:

1. Жук М. В. Комерційні відносини України : підручник / М. В. Жук. – Чернівці : Руга, 2002. – 576 с.
2. Макогон Ю. В. Зовнішньоекономічна діяльність: організація, управління, прогнозування : підручник / Ю. В. Макогон. – Донецьк : Альфа-прес, 2004. – 344 с.
3. Міжнародна економіка : навч. посіб / Ю. Г. Козак, Д. Г. Лук'яненко, Ю. В. Макогон та ін. – К. : Центр навч. літ.; АртЕк, 2002. – 436 с.
4. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие. – 6-е изд., перераб. и доп. / Г. В. Савицкая. – Минск : Новое знание, 2001. – 704 с.
5. EUROMONEY. – Режим доступу : [www.euromoney.com](http://www.euromoney.com)

*Надійшла до редколегії 25.04.2008 р.*



