

АСПЕКТИ ВИБОРУ ЗАРУБІЖНОГО ПОСТАЧАЛЬНИКА ЯК ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ ПІДПРИЄМСТВА

*Водолазька А.О., здобувач вищої освіти
Болдовська К.П., канд. екон. наук, доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Умови господарювання вітчизняних підприємств часто характеризуються бідною матеріально-ресурсною базою країни, що робить неминучим розвиток імпортних операцій, оскільки співпраця із зарубіжними постачальниками часто забезпечує можливість досягнення більш прийнятної закупівельної ціни, якості і термінів постачання сировини, комплектуючих і готової продукції.

Важливою причиною здійснення міжнародних закупівель є високий рівень якості продукції зарубіжних постачальників, що забезпечується низкою чинників, зокрема, таких як більш досконалі системи контролю якості й успіх іноземного постачальника в мотивації своєї робочої сили до виконання роботи якісно.

Деякі види товарів розумно отримувати від іноземних постачальників через відсутність необхідної сировини на внутрішньому ринку. Зарубіжні постачальники, використовуючи сучасне транспортне обладнання, забезпечують безперервність постачання і прискорену доставку сировини покупцям.

Важливим фактором вибору зарубіжних виробників (постачальників) є надання гарантійного обслуговування, покращене постачання запчастинами і технічне сприяння покупцям.

У міру спеціалізації національних і зарубіжних компаній, зростає важливість технологічних ноу-хау в конкретних областях. Міжнародні фірми використовують сучасні

технології у виробничому процесі, направляючи більшу частину свого валового національного продукту на закупівлю основних засобів.

Отже, у практиці міжнародних закупівель існує велика кількість причин, які можуть привести до вибору зарубіжного постачальника як пріоритетного джерела постачання, серед них відзначимо:

- відсутність необхідних товарів, сировини на внутрішньому ринку;

- більш високий рівень якості товару зарубіжних постачальників;

- більш сприятливий обмінний курс за кордоном для здійснення закупівель;

- використання закордонними постачальниками як виробничої бази нових технологій, автоматизованих систем, що є більш ефективним, ніж процеси й обладнання, які використовуються вітчизняними підприємствами;

- здатність іноземного постачальника здійснювати доставку сировини з меншим обсягом загальних витрат, ніж вітчизняними компаніями;

- безперервність постачання і прискорена доставка покупцям, що забезпечуються закордонним постачальником щодо використання сучасного транспортного обладнання;

- надання гарантійного обслуговування, покращене постачання запчастин і технічне сприяння покупцям.

Основою для створення стійкої бази імпорتنих закупівель підприємства є ефективні рішення щодо вибору зарубіжного постачальника. Це вимагає серйозної підготовки і розробки стратегії імпоротної діяльності.

Ключем до ефективних закупівель є вибір відповідальних і оперативних постачальників. Отримання необхідної інформації для оцінки зарубіжних постачальників, як правило, дороге і складне. Кращим способом отримання

докладної інформації служить ретельно спланований візит на підприємство постачальника. Якщо кошти і ризики є значними, то візит на підприємство постачальника просто необхідний.

Також надзвичайно важливо, щоб у покупця і продавця існувало однозначне розуміння стандартів якості, оскільки непорозуміння в цій області може дорого обійтись. У разі відмови в прийомі товару через низьку якість, з огляду на відстань, повернення і заміна товару стає складним і таким, що віднімає час, завданням.

При порівнянні іноземного джерела постачання з вітчизняним, деякі види витрат неочевидні. Так, перед зверненням до іноземного постачальника покупець повинен порівняти загальні витрати. При цьому рекомендується такий перелік джерел витрат: ціна, різниця в обмінному курсі, плата за кредит, утримання запасів сировини і матеріалів, документообіг, збільшення терміну доставки та ін.

Для поліпшення процесу імпорتنих закупівель багато підприємств організовують у своєму апараті імпорتنу службу, робота якої спрямована на ефективне вирішення низки найважливіших завдань:

- вибір досвідчених постачальників, які сприяють проведенню оцінки товару прямо на підприємстві;
- пошук прийнятних цін на імпорتنу продукцію;
- здійснення контролю якості шляхом перевірки замовлення на місці;
- збір повної інформації з міжнародних умов закупівель і особливостей закордонного законодавства;
- забезпечення інтересів покупця і продавця при здійсненні спільних угод.

Ефективність проведення міжнародних закупівель досягається шляхом розгляду основних критеріїв оптимального вибору постачальника.

Багаторічна співпраця з закордонними компаніями дозволяє підприємствам здійснювати закупівлі сировини на міжнародному ринку, досягаючи згоди інтересів сторін.

Багаторічний досвід роботи підприємств із зарубіжними постачальниками дозволяє виходити на більш високий рівень довгострокового взаємовигідного співробітництва постачальника і покупця. Разом з тим, підвищення ефективності постачання в області міжнародних закупівель сировини і матеріалів потребує вирішення низки специфічних проблем.

Так, ефективність проведення імпортних закупівель досягається шляхом розгляду основних критеріїв оптимального вибору постачальника – ціни, термінів постачання, транспортних витрат, системи менеджменту якості. Також слід приділити увагу різниці в обмінному курсі, митній політиці країн контрагентів, складнощам і витратам на оформлення необхідної товаросупроводжувальної документації, отриманню і вивченню інформації про відповідальність і сумлінність зарубіжного постачальника.

Отже, оптимальний вибір зарубіжного постачальника залежить від ефективного рішення безлічі специфічних проблем в області імпортних закупівель, при цьому укладання найбільш взаємовигідних угод дозволяє досягати саме багаторічна співпраця з іноземними партнерами.

Таким чином, в практиці міжнародних закупівель існує велика кількість факторів, які можуть призвести до вибору зарубіжного постачальника як пріоритетного джерела постачання. Ефективні рішення щодо вибору джерела постачання є основою для створення стійкої бази закупівель імпортної сировини і матеріалів. Імпортна діяльність підприємства дозволяє закуповувати продукцію на вигідних умовах з найменшими витратами, що вимагає серйозної підготовки, розробки стратегії її реалізації та оцінки її ефективності.