

УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ОПТИМІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В УМОВАХ ВІДРОДЖЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Міжнародні закупівлі – малодосліджене і цікаве явище у світовій економічній науці, що характеризує процеси придбання товарів та послуг за межами власної країни з метою забезпечення потреб компаній, організацій та держав у високоякісних та економічно вигідних товарах та послугах [1].

В сучасних умовах глобалізації економіки, міжнародні закупівлі є важливою складовою бізнесу великих та середніх компаній, а також держав. Проведення міжнародних закупівель дозволяє забезпечити підприємства високоякісними товарами та послугами, знизити витрати на закупівлю, збільшити конкурентоспроможність та отримати доступ до нових ринків. На сьогоднішній день Україна переживає нелегкий економічний період, пов'язаний з багатьма чинниками, серед яких війна з росією, криза в енергетичному секторі, повна зупинка великих підприємств та інші. Однак, Україна не є єдиною країною, що стикається з подібними викликами. Серед інших країн, що потрапили під ворожі обстріли та воєнні конфлікти, можна відзначити Ізраїль. Ізраїль, як і Україна, зазнав у своїй історії великої кількості воєнних конфліктів, які мали значний вплив на його економіку. Однак, не дивлячись на це, за останні роки економіка Ізраїлю зросла на 3-4% на рік, що свідчить про його високий рівень стійкості та розвитку. Отже, виходячи з цього, необхідно аналізувати аспекти, що будуть вирішальними для відродження економіки України.

Міжнародні закупівлі є важливим елементом зовнішньої торгівлі і мають великий вплив на економіку України. З приєднанням України у травні 2016 року до Угоди СОТ про державні закупівлі (Government Procurement Agreement – GPA) для українських експортерів з'явився новий канал продажу – міжнародні публічні (державні) закупівлі. Наразі українські компанії можуть брати участь у публічних закупівлях 48 країн-учасниць GPA на умовах недискримінації та рівного ставлення до місцевих й іноземних компаній. Задля досягнення цієї мети знадобилося 5 років. В 2011 році Україна подає свою аплікацію щодо приєднання до GPA, пройшовши три етапи редакції, постійного затвердження, у березні 2016 року ВРУ ухвалила умови вступу та з травня Україна є повноцінним членом GPA [2].

Одним з основних впливів міжнародних закупівель на економіку України є залежність від імпорту. Україна є нетто-імпортером більшої частини сировини та матеріалів для виробництва, тому міжнародні закупівлі є необхідним елементом для забезпечення потреб в цих ресурсах. Однак, така залежність може призвести до негативних наслідків у випадку коливань на міжнародних ринках. Але, виходячи із сьогоднішньої ситуації, коли всі родовища паралізовані, підприємства переробки або зруйновані, або примусово зупинені, то імпортна сировина стає основним елементом виробництва. Крім того, міжнародні закупівлі можуть сприяти впровадженню нових технологій та підвищенню якості виробництва. За рахунок доступу до іноземних постачальників, підприємства можуть отримати доступ до нових ринків та продуктів, що може позитивно вплинути на розвиток інновацій та технічного прогресу.

Управління міжнародними закупівлями може стати вирішальним чинником для підприємств у забезпеченні необхідної сировини та комплектуючих, підвищенні ефективності виробництва та зниженні витрат. Саме ці складові потрібні для ефективного розвитку малого та середнього бізнесу, для якого визначено особливе місце в відродженні економіки України, адже дані типи підприємств будуть рушіями розвитку.

Проте управління процесом міжнародних закупівель пов'язано з певними викликами та ризиками. Зокрема, це можуть бути технічні та логістичні проблеми, проблеми з мовним бар'єром, ризик недотримання термінів поставки, фінансові ризики, ризики пов'язані з культурними відмінностями тощо. Ці ризики можуть суттєво впливати на ефективність та результативність процесу міжнародних закупівель [3].

Одним з найважливіших викликів управління процесом міжнародних закупівель є нестача якісних та достовірних інформаційних ресурсів. Для того щоб здійснювати оптимальні рішення щодо міжнародних закупівель, менеджерам необхідно мати доступ до точної та своєчасної інформації про постачальників, їхніх цінах, термінах поставки та умовах оплати. Недостатня кількість інформації може

привести до невдач у пошуку найкращих умов закупівлі. Так, вирішення цієї проблеми взяла на себе держава. На порталі Дія.Бізнес, що є частиною Офісу з розвитку підприємництва та експорту, що утворився на базі Офісу з просування експорту України, що успішно функціонував з 2015 року та продемонстрував свою ефективність, яку відзначили як всередині країни, так і міжнародні партнери, створено спеціальний сервіс «Міжнародні закупівлі». Офіс надає консультаційні послуги в рамках використання механізму міжнародних публічних закупівель GPA. Основна мета цих послуг – надати бізнесу інформацію про механізм міжнародних публічних закупівель, у тому числі Угоду СОТ про державні закупівлі (далі – Угода), проконсультувати щодо можливостей, які відкриває Угода для українського бізнесу та шляхи використання цього інструменту для самостійного опанування компанією нових експортних ринків [2].

Ще одним викликом є ризик недотримання термінів поставки. Затримки в поставках можуть привести до порушення виробничого циклу та зниження продуктивності. При виборі постачальника необхідно враховувати не тільки ціну на продукцію, але й його технічні та логістичні можливості, здатність дотримуватися термінів поставки.

Також варто зазначити про проблеми з мовним бар'єром. При веденні переговорів з постачальниками з інших країн, менеджерам доводиться зіштовхуватися з проблемами з розумінням мови, зокрема з вимовою та вживанням термінів. Це може привести до непорозумінь та помилок при оформленні договорів.

Управління процесом міжнародних закупівель є складним процесом, що вимагає від менеджерів високого рівня кваліфікації та врахування різних факторів. Для успішного управління процесом міжнародних закупівель необхідно вирішувати різні завдання, такі як: відбір постачальників, переговори з ними, контроль якості товарів та виконання умов договорів. Одним з ключових завдань є оптимізація цього процесу. Одним із головних завдань управління процесом оптимізації міжнародних закупівель є зменшення витрат на закупівлю товарів та послуг, збільшення ефективності діяльності підприємства та забезпечення його конкурентоспроможності на міжнародному ринку. При цьому важливо враховувати специфіку кожної країни та постачальника, що включає культурні, юридичні та інші аспекти.

Для досягнення вищезазначених цілей необхідно звернути особливу увагу на ряд дій, таких як:

– Аналіз потреб підприємства. Для успішної оптимізації міжнародних закупівель необхідно визначити потреби підприємства в товарах та послугах, що закуповуються за кордоном. Для цього необхідно проаналізувати виробничу програму, попит на продукцію та потреби в ресурсах.

– Пошук постачальників. Підприємство повинно визначити потенційних постачальників товарів та послуг на міжнародному ринку. Це може бути здійснено шляхом пошуку в Інтернеті, вивчення спеціалізованих видань, а також залучення консультантів з закупівель.

– Визначення оптимальних умов поставки товарів та контроль над виконанням умов договорів. Для цього підприємство повинно визначити умови закупівлі товарів та послуг, які відповідають його потребам.

– Оцінка постачальників. Після знаходження постачальників необхідно оцінити їх з точки зору їхньої компетенції, досвіду роботи, фінансової стійкості та інших параметрів.

– Укладання договору. Після вибору постачальника та оцінки його потенціалу необхідно укласти договір, у якому визначені умови поставки товарів та послуг.

– Контроль над виконанням умов договору. Після укладання договору необхідно забезпечити контроль за виконанням умов договору, щоб уникнути недорозумінь та конфліктів.

Оптимізація міжнародних закупівель передбачає виконання цих кроків з максимальною ефективністю. Це можна досягти за допомогою використання сучасних інформаційних технологій та інноваційних методів управління закупівлями. Наприклад, використання електронних майданчиків та інших онлайн-ресурсів може значно спростити процес пошуку постачальників та укладання договорів [4].

Отже, управління процесом міжнародних закупівель є складним та вимагає від менеджерів високого рівня кваліфікації, гнучкості та уваги до деталей. Оптимізація процесу та управління ризиками є ключовими аспектами успішного управління міжнародними закупівлями.

Список використаних джерел:

1. Степаненко М. В. Міжнародні закупівлі: поняття, зміст, сутність / М. В. Степаненко. // Економіка та управління підприємствами. 2015. №1. С. 116–121. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eup_2015_1_16 (дата звернення: 03.04.2023)
2. Дія.Бізнес. Міжнародні публічні закупівлі.. URL: https://export.gov.ua/69-mizhнародni_publichni_zakupivli (дата звернення: 03.04.2023).
3. Білоус М. С. Міжнародні закупівлі в Україні: наслідки та перспективи. 2021. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3116887-miznarodni-zakupivli-v-ukraini-naslidki-ta-perspektivi.html>. (дата звернення: 03.04.2023)
4. Маркетинг закупівель : навч. посіб. / Л.С. Безугла, Н.І. Демчук. – Дніпро : Видавець Біла К. О.,2019. 240с.