

Хотя скорректировав прогнозные значения ВВП на темп инфляции (то есть при её допустимых значениях на уровне около 10%) и курс доллара (при условии его сохранения на уровне 60 руб./долл.) темп роста ВВП прогнозируем растущим. Стоимость основных средств в экономике будет иметь тенденцию к росту, но это является следствием экономических реформ, направленных на импортозамещение. При сохранении текущих тенденций развития ВВП и официального курса национальной денежной единицы объёмы инвестиций в основной капитал характеризуются растущей тенденцией, что приведёт к цепному увеличению ВВП страны.

Выводы. По результатам проведенного моделирования можно сделать следующий вывод: построенная динамическая эконометрическая модель ВВП России очень хорошо описывает динамику основных факторов, участвующих в формировании ВВП страны. На основе разработанной модели можно определить тенденцию ВВП при условии различных тенденций курса доллара, инвестиций в основной капитал и уровня инфляции в стране и сравнить с представленной выше прогнозной тенденцией (рис. 9):

1. Если не удастся сохранить курс доллара на уровне 60 по отношению к рублю и предположить, что в 2017 г. доллар будет равен 65 руб.; в 2018 г. – 70 руб.; в 2019 г. – 75 руб.; в 2020 г. – 80 руб, то в условиях девальвации рубля рост курса доллара негативно отразится на динамике ВВП и будет наблюдаться снижение темпов роста ВВП.

2. При условии сохранения курса доллара в 2016-2020 гг. на уровне 60 руб. / долл. и увеличения инвестиций в основной капитал (заложим дополнительный поток инвестиций на уровне 20000 млрд руб. в 2016 г.; 25000 млрд руб. в 2017 г.; 30000 млрд руб. в 2018 г.; 35000 млрд руб. в 2019 г.; 40000 млрд руб. в 2020 г.) можно прогнозировать рост ВВП.

3. В условиях ревальвации рубля (снижение курса доллара) можно прогнозировать повышение темпов роста ВВП.

Учитывая вышеизложенное, следует заметить, что с целью обеспечения прогрессивного роста ВВП в России следует организовать первоочередное расширение объёмов инвестиционной деятельности как катализатора будущего экономического роста. Этого можно достичь за счёт иностранных инвестиций, а также активизации отечественного инвестирования.

Список использованных источников

1. Брюховецкая Н.Е. Развитие теоретических основ капитализации предприятий / Н.Е. Брюховецкая // Капитализация предприятий: теория и практика: монография; под ред. проф. И.П. Булеева, проф. Н.Е. Брюховецкой; НАН Украины, Ин-т экономики промышленности. – Донецк: ДонУЭП, 2011. – С. 7-29.

2. Мных Е.В. Экономический анализ: учебник. – К.: ЦУЛ, 2003. – 412 с.

УДК 339.9.012

МЕТОДИКА ПОИСКА И ВЫБОРА ИНОСТРАННЫХ КОНТРАГЕНТОВ

ЗАБАВИНА Е.Ю.,

канд. экон. наук, доц. каф.

международной экономики;

КАРАСЬ В.О.,

студентка ГОУ ВПО «ДонНТУ»

Статья посвящена вопросам поиска и выбора потенциального зарубежного партнера. Рассмотрены возможные источники экономической и другой информации о партнере, основные принципы, которым необходимо придерживаться для выбора максимально надёжного партнёра. Данные знания помогут более глубоко изучить информацию о контрагенте и сделать правильный выбор.

Ключевые слова: иностранный контрагент; партнёр; источники информации; показатели.

The article is devoted to the questions of searching and choosing of potential foreign partner. Possible sources of economic and other information about a partner,

basic principles that must stick to for the choice of maximally reliable partner are considered. These knowledge will help in more depth to study information about a contractor and to do a correct choice.

Keywords: foreign partner; contractor; sources of information; ratios.

Постановка проблемы. Организация эффективного бизнеса, направленного на международный вектор развития, предполагает поиск опытного, стабильного, а также платёжеспособного зарубежного партнёра. Наряду с событиями последних двух лет, предприятия Донецка потеряли достаточно большое количество точек сбыта продукции, имеют трудности с выходом на зарубежные рынки, а также нуждаются в качественной зарубежной продукции.

Актуальность. Преодоление указанных проблем возможно за счёт грамотного и научно-обоснованного выбора иностранного партнёра. Таким образом, выбор наиболее надёжного контрагента на долгосрочную перспективу сотрудничества на данный момент является актуальной задачей, призванной обеспечить двустороннюю успешную внешнеторговую деятельность предприятий. Делая выбор, необходимо обратить внимание на экономические и политические отношения со страной контрагента. Следует выбирать партнёров, с которыми уже установлены хорошие деловые отношения, непосредственно подкреплённые правовой базой.

Изложение основного материала исследования. При изучении иностранных контрагентов могут быть использованы такие источники информации, как:

1) периодическая публикация со специализированными данными о компаниях. На экономической полосе газетных изданий публикуют как комплексные части из годовых отчётов предприятий, так и данные об экспортных операциях, приобретении акций других компаний и тому подобное. В отраслевых и экономических изданиях часто публикуются годовые отчёты крупных предприятий в полном виде, а также данные об их текущей деятельности. Примером таких публикаций является американский журнал «Fortune» (<http://www.fortune.com>), который публикует ежегодно данные по 500 самым крупным в мире фирмам и банкам;

2) информация, которую публикуют сами предприятия. Фирмы обычно публикуют следующее: реальные данные по отрасли в общих чертах, а также годовые отчёты, в которых приводится полная оценка деятельности фирмы, чаще за период 3-5 лет; балансовые отчёты, в которых приводятся данные по денежным средствам, располагаемым предприятием; брошюры фирмы, в которых можно увидеть данные о технологических и производственных процессах фирмы; каталоги фирмы, которые включают в себя номенклатуру производимых или продаваемых предприятием товаров, сопровождающихся изображением и кратким описанием данных товаров, а также сведения об условиях покупки [1];

3) в международной практике предприниматели достаточно часто обращаются к специализированным организациям, которые собирают и подытоживают экономическую информацию о компаниях, рынках, а также товарах. Подобные организации существуют практически во всех промышленно развитых и развивающихся странах мира. Они предоставляют необходимую информацию даже об относительно небольших фирмах. Примерами таких организаций являются: американская «Dun and Bradstreet» и австралийская «Kreditschutzverband». Что касается подобных российских баз данных, это следующие: единая информационная система Торгово-промышленной палаты (ТПП) РФ; база данных Министерства экономического развития и торговли РФ; ИНФОРМВЭС; АО «Фирм интерсервис» при Всероссийском научно-исследовательском конъюнктурном институте;

4) также получить экономическую информацию по иностранным организациям можно в современных базах данных, охватывающих почти все области предпринимательской деятельности (производство, сбыт, посредничество, маркетинг и тому подобное). Хорошим примером такой базы данных является «Komras Europe», которая содержит актуальную информацию о 1,7 млн предприятий в 75 странах. Все базы данных по-своему уникальны и могут отличаться количеством предоставляемой информации, частотой её обновления, количеством языков описания, скоростью предоставления информации и стоимостью [2; 3];

5) сеть Интернет. С помощью веб-сервисов по проверке зарубежных компаний, предприниматели самостоятельно могут проверить интересующие их компании и быстро получить необходимую информацию. Для проверки компаний из стран Европы

предприниматели используют BIGNet – объединённый ресурс международных поставщиков бизнес-информации «Creditreform», «Experian», «Coface» и др.

Что касается проверки в online-режиме компаний из России, тут используют следующие порталы: Фокус Контур (www.focus.kontur.ru), который также доступен в виде мобильных приложений для iOS и Android, а также портал Крефопорт (www.crefoport.ru) [4].

Учитывая нарабатанный опыт и традиционные методики оценки зарубежных контрагентов, можно выделить следующие принципы выбора фирмы-контрагента, которые значительно влияют на репутацию компании.: оценка его деловой репутации, скрупулезность и добросовестность при исполнении обязательств, умение принимать во внимание предложения и пожелания контрагента, а также при возникновении спорных вопросов умение решать их с помощью переговоров.

Одним из принципов также можно назвать учёт опыта прошлых сделок. Здесь необходимо отдавать предпочтение тем компаниям, которые имеют положительные отзывы о сделках с ними. Также, при выборе иностранного партнёра, необходимо учитывать его статус на рынке (посредником или независимым производителем/потребителем товара). Зачастую предприниматели отдают предпочтение именно независимым производителям/потребителям, так как при посредничестве компания несёт дополнительные затраты. Однако, предварительно необходимо оценить степень надёжности возможного контрагента. С этой целью исследуются количественные показатели деятельности фирмы, степень её платёжеспособности и деловая репутация. Показатели производственно-рыночной деятельности компании разделяют на общие и частные.

К общим показателям относятся: чистая прибыль; объём продаж или оборот; показатели рентабельности деятельности компании; темпы роста объёмов продаж; темпы роста активов, качественный и количественный состав оборотного капитала; наличие в оборотном капитале достаточного количества платёжных средств; соотношение между собственным и заёмным капиталом.

Частные показатели – это показатели платёжеспособности фирмы (коэффициенты ликвидности и покрытия) [5].

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок по данной проблеме. Следовательно, для того чтобы выбрать надёжного, с хорошим реноме иностранного партнёра, необходимо детально изучить его деятельность, финансовое состояние и деловую характеристику. Рассчитанные показатели одного контрагента сравнить с показателями других и выбрать наиболее надёжного.

Работа по поиску и оценке зарубежного партнёра достаточно кропотливая, однако выбор контрагента будет влиять на эффективность деятельности предприятия, а также его репутацию, что значительно предопределяет дальнейшую судьбу предприятия. Взаимовыгодному сотрудничеству также будут способствовать обоснованная оценка ёмкости рынка, стабильная социально-экономическая и политическая ситуация, отсутствие правовых коллизий в законодательстве.

Список использованных источников

1. Трохимова Е. Проверка контрагентов по внешнеэкономической сделке / Е. Трофимова // Валютное регулирование и ВЭД. – 2008. – № 11. – С. 59.
2. Бизнес справочник. Выбор делового партнёра: без права на ошибку. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://patlah.net/biznes/biz-10/bizbes-sdelai/bizbes-sdelai-05.htm>.
3. Бурлачков В.К. Внешнеэкономическая деятельность в глобальной экономике / В.К. Бурлачков. – М.: «АТИСО», 2009. – 639 с.
4. Проверка иностранных компаний в online-режиме. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://businessregister.by/>
5. Критерии и принципы выбора страны и фирмы контрагента. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy-web.org/?p=68>.