

УДК 051

Руєв Микола Олегович

Генеральний директор

CAR TRADE GROUP LLC

Ruiev Mykola

CEO CAR TRADE GROUP LLC

ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ БІЗНЕСУ З ІМПОРТУ АВТОМОБІЛІВ

***Анотація.** Організація бізнесу з імпорту автомобілів відіграє важливу роль в автомобільній екосистемі. Однак успіх цього бізнесу залежить від здатності організації ефективно управляти логістикою, задовольняти переваги місцевих споживачів і підтримувати міцні відносини як з виробниками, так і з місцевими дилерами.*

У сучасному динамічному світі міжнародної торгівлі імпорт автомобілів є перспективним напрямком підприємницької діяльності, що вимагає комплексного підходу до оцінки його економічної доцільності.

Оцінка економічної ефективності бізнесу, пов'язаного з імпортом автомобільної продукції, вимагає багатофакторного аналізу ринкових умов і внутрішніх ресурсів компанії. Найважливішим аспектом при цьому є грамотне співвідношення інвестиційних витрат з прогнозованим прибутком від реалізації ввезених транспортних засобів на внутрішньому ринку.

Мета статті – охарактеризувати підходи до оцінки економічної ефективності бізнесу з імпорту автомобілів.

Практична значущість дослідження полягає в тому, що аналіз підходів до оцінки економічної ефективності бізнесу з імпорту автомобілів дозволить розробити необхідні напрямки підвищення їх ефективності.

Ключові слова: імпорт автомобілів, бізнес, економічна ефективність, оцінка, підходи.

Summary. *The organization of the automobile import business plays an important role in the automotive ecosystem. However, the success of this business depends on the organization's ability to effectively manage logistics, satisfy the preferences of local consumers, and maintain strong relationships with both manufacturers and local dealers.*

In today's dynamic world of international trade, automobile import is a promising area of entrepreneurial activity that requires a comprehensive approach to assessing its economic feasibility.

Assessing the economic efficiency of a business related to the import of automotive products requires a multifactorial analysis of market conditions and the company's internal resources. The most important aspect here is the correct ratio of investment costs to the projected profit from the sale of imported vehicles on the domestic market.

The purpose of the article is to characterize approaches to assessing the economic efficiency of the automobile import business.

The practical significance of the study lies in the fact that the analysis of approaches to assessing the economic efficiency of the business of importing automobiles will allow the development of necessary directions for improving their efficiency.

Key words: *automobile imports, business, economic efficiency, assessment, approaches.*

У сучасному світі міжнародної торгівлі особливої актуальності набуває питання об'єктивної оцінки економічної доцільності різних бізнес-напрямків. При розробці стратегії ведення зовнішньоекономічної діяльності вкрай важливо спиратися на науково обґрунтовані методи аналізу.

Всебічна система визначення фінансової результативності імпорتنих операцій на автомобільному ринку вимагає глибокого аналізу різноманітних економічних індикаторів. Ефективність такого бізнесу не може оцінюватися одномірно, оскільки задіює безліч взаємопов'язаних факторів - від логістичних ланцюжків до валютних ризиків.

Для побудови достовірної картини необхідно інтегрувати кількісні та якісні методики дослідження, що враховують як прямі витрати, так і непрямі ефекти. Саме комплексний підхід до вимірювання економічної ефективності дозволяє приймати зважені управлінські рішення [1, с. 112].

Дослідження охопило широкий спектр джерел – від теоретичних концепцій до практичних інструментів, що застосовуються для оцінки економічної ефективності діяльності з імпорту автомобілів. Автором було проведено всебічний огляд актуальних наукових публікацій вітчизняних і зарубіжних фахівців, що дозволило створити цілісну картину застосовуваних підходів до оцінки ефективності бізнесу. Особлива увага приділялася інтеграції традиційних методів з цифровими технологіями, що радикально змінюють підходи до планування та контролю бізнесу.

Імпортер автомобілів є посередником між міжнародними виробниками автомобілів і місцевим ринком. Дана бізнес-модель зосереджена на імпорті, маркетингу та дистрибуції транспортних засобів, запасних частин і послуг для споживачів або регіональних дилерських центрів.

Інвестиційна привабливість автомобільного імпорту обумовлена цілим рядом економічних і ринкових факторів, що вимагають детального аналізу. Рентабельність бізнесу з ввезення іноземних транспортних засобів

залежить від безлічі змінних: коливань валютних курсів, митних зборів і логістичних витрат. Примітно, що економічна ефективність такої діяльності може істотно варіюватися в залежності від цінового сегмента імпортованих автомобілів [2, с. 56].

У той же час імпортер автомобілів стикається з економічними ризиками (такими як коливання валютних курсів, що впливають на вартість імпорту, і спад на ринку, що знижує попит на автомобілі), нормативними ризиками, такими як зміни імпортних тарифів або стандартів викидів, а також з конкурентними ризиками.

Необхідно також враховувати циклічний характер автомобільного ринку і його чутливість до загальноекономічної кон'юнктури. У періоди економічного спаду попит на імпортні автомобілі може істотно скорочуватися, що ставить під загрозу фінансову стійкість імпортерів.

При правильному стратегічному плануванні та адаптивному підході до ринкових змін, бізнес з імпорту автомобілів може забезпечувати стабільний дохід протягом тривалого часу. Диверсифікація поставок та активний розвиток додаткових послуг стають необхідними елементами довгострокової життєздатності подібних підприємств в сучасних умовах.

Для того, щоб уникнути негативного впливу факторів на діяльність бізнесу з імпорту автомобілів, необхідно аналізувати показники економічної ефективності діяльності [3, с. 68].

Поняття економічної ефективності являє собою, в загальному вигляді, результативність, тобто співвідношення між результатом і ресурсами, витраченими на його досягнення. Сутність проблематики економічної ефективності лежить у площині збільшення економічних результатів на одиницю витрат.

Оцінка економічної ефективності бізнесу з імпорту автомобілів включає в себе аналіз рентабельності діяльності, фінансових ризиків, а також оцінку стратегій зростання автодилерського бізнесу.

В умовах висококонкурентного середовища автомобільного ринку оцінка рентабельності автодилерського бізнесу стає ключовим фактором прийняття стратегічних рішень.

Дослідження рентабельності дозволяє виявити приховані резерви для оптимізації бізнес-процесів. При цьому необхідно враховувати не тільки прямі продажі автомобілів, але і супутні напрямки діяльності: сервісне обслуговування, реалізацію запасних частин і додаткових послуг, включаючи фінансові продукти.

Багатофакторна оцінка рентабельності вимагає застосування системного підходу з використанням як класичних коефіцієнтів ROI, ROA і ROE, так і специфічних для галузі метрик ефективності. Важливо також проводити порівняльний аналіз показників у динаміці та щодо середньогалузевих значень для формування об'єктивної картини [4, с. 364].

Сучасні методики діагностики рентабельності автодилерського бізнесу повинні враховувати циклічність продажів, сезонні коливання і макроекономічні фактори впливу на споживчий попит. Тільки з урахуванням всіх змінних можлива побудова прогностичних моделей розвитку компаній даного сектора економіки.

Виділяють три методи аналізу рентабельності, представлені на рисунку 1.

При аналізі рентабельності бізнесу з імпорту автомобілів необхідно визначити потенційну вигоду шляхом порівняння ціни машини на ринку з витратами на її ввезення з-за кордону. Це дасть первинне уявлення про можливу маржу [5, с. 179].

Імпорт автомобілів із США в Україну є складним, але вартим того процесом. Перш ніж розглядати можливість імпорту, потрібно ознайомитися з правилами України щодо імпортованих транспортних засобів. Перевірити, чи є якісь обмеження щодо віку транспортного засобу, стандартів викидів і моделей з лівим або правим кермом. Крім того,

розрахувати податки і мита, що застосовуються до імпортованих транспортних засобів, оскільки вони можуть істотно вплинути на загальну вартість.



Рис. 1. Методи аналізу рентабельності

Джерело: складено автором на основі [3; 4; 5]

Після прибуття в Україну транспортний засіб повинен пройти митне оформлення. Це передбачає сплату необхідних імпорتنих мит і податків. Також потрібно бути готовим до додаткових витрат, таких як внесення змін відповідно до місцевих стандартів, ремонт і технічне обслуговування, особливо для старих автомобілів.

Також потрібно ретельно досліджувати локальні тренди споживчого попиту і динаміку цін для точного прогнозування вартості перепродажу імпортованого автомобіля. Тільки переконавшись у можливості реалізації з

позитивною різницею після покриття всіх витрат, можна розраховувати на успішність операції.

При оцінці рентабельності потрібен комплексний розрахунок витрат, пов'язаних з міжнародною логістикою, включаючи митні збори, податкові відрахування і транспортні витрати. Важливо враховувати, що в ряді держав діють значні імпорتنі збори на певні категорії транспортних засобів, що може істотно зменшити прибутковість бізнесу [6, с. 204].

Оцінюючи ефективність автомобільного імпорту, слід розглянути витрати на модифікації та сервісне обслуговування. Окремі ринки висувають специфічні вимоги, наприклад, щодо контролю емісії, що неминуче підвищує сукупні витрати. Безперебійність логістичного ланцюга, конкурентоспроможна цінова політика і якісні характеристики продукції також є ключовими аспектами при визначенні економічної доцільності імпорتنих операцій з автомобілями.

При оцінці економічної ефективності бізнесу з імпорту автомобілів необхідно враховувати фінансові ризики.

Оцінка фінансових ризиків дозволяє визначити ймовірність і потенційний вплив несприятливих подій на їхні фінансові операції. Оцінивши ризик кількісно, зацікавлені сторони можуть приймати обґрунтовані рішення, ефективно розподіляти ресурси і реалізовувати відповідні стратегії управління ризиками.

Фінансовий ризик автодилерського бізнесу поділяється на кілька видів, зазначених на рисунку 2.

Таким чином, необхідно розуміти, що автомобільний імпорт функціонує на стику міжнародної логістики, валютних операцій та митного регулювання.

Ідентифікація потенційних фінансових загроз при імпорті автомобілів із США в Україну починається з всебічного дослідження ринкової кон'юнктури. Валютні коливання є першочерговим фактором ризику,

здатним значно змінити рентабельність імпорتنих операцій в найкоротші терміни. Застосування хеджування через форвардні контракти та опціони дозволяє зафіксувати обмінний курс на прийнятному рівні.

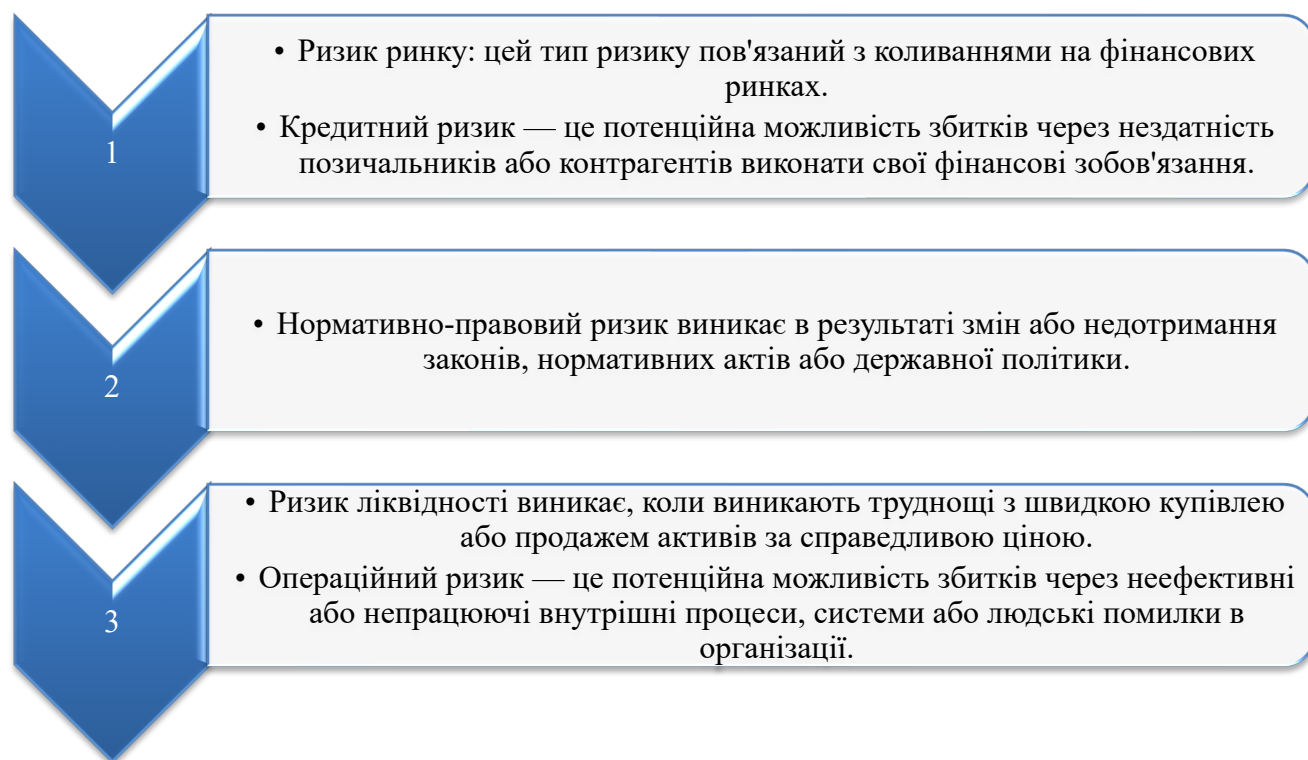


Рис. 2. Види фінансових ризиків

Джерело: складено автором на основі [6; 10]

Митні платежі та зміни в законодавстві США та України вимагають безперервного моніторингу та прогнозування. Квантифікація впливу можливих законодавчих змін на фінансові показники бізнесу може здійснюватися через побудову багатofакторних моделей з використанням історичних даних та експертних оцінок.

Логістичні ризики, що включають витрати на транспортування, страхування вантажів і зберігання, також потребують детальної оцінки.

При визначенні логістичних ризиків з імпорту автомобілів із США в Україну, потрібно враховувати такі витрати:

- витрати на фрахт і страхування при відправленні автомобіля;

- плата за причал, транспортування, зберігання та доставку після прибуття автомобіля;
- мита, податки та збори, в тому числі податок на паливо;
- очищення ходової частини від сторонніх забруднень;
- вимоги до реєстрації та страхування у відповідному штаті або території США;
- інші збори, такі як збори за обробку імпорту, митні збори та збори постачальників логістичних послуг

Оптимізація логістичних ланцюгів і диверсифікація постачальників транспортних послуг сприяють мінімізації даної групи ризиків.

Математичне моделювання сценаріїв із застосуванням методу Монте-Карло дозволяє оцінити ймовірність і потенційний збиток від різних ризикових подій. Ця методологія особливо ефективна при аналізі комбінованого впливу декількох ризиків.

Стрес-тестування бізнес-моделі на стійкість до екстремальних фінансових подій є невід'ємним компонентом ризик-менеджменту в автомобільному імпорті. Завчасне створення фінансових резервів, засноване на результатах стрес-тестів, забезпечує бізнесу подушку безпеки [7, с. 22].

Слід зазначити, що ефективне управління фінансовими ризиками в сфері автомобільного імпорту вимагає інтегрованого підходу, що поєднує кількісні методи аналізу з якісною експертною оцінкою. Регулярний перегляд стратегії ризик-менеджменту у відповідь на мінливі умови ринку є ключем до довгострокової фінансової стійкості імпортного бізнесу в автомобільній галузі.

У динамічно мінливому економічному середовищі критично важливим стає глибокий і всебічний аналіз можливих стратегій зростання автодилерського сектора. Сучасні реалії автомобільного ринку вимагають від учасників бізнесу не просто адаптації до змін, а й проактивного пошуку

найбільш ефективних стратегічних рішень для забезпечення сталого зростання.

Комплексна оцінка потенційних стратегій розширення присутності автодилерських компаній на ринку повинна враховувати безліч факторів, включаючи технологічні інновації, зміни споживчих переваг і макроекономічні тенденції. Особливу увагу слід приділити цифровій трансформації бізнес-моделей і інтеграції онлайн-каналів продажів з традиційними форматами обслуговування клієнтів.

Дослідження варіантів диверсифікації та масштабування діяльності автомобільних дилерів в умовах волатильності ринку є багатоаспектним завданням, що вимагає застосування сучасних методик стратегічного планування. При цьому ключовим фактором успіху стає баланс між інноваційними підходами та збереженням основних конкурентних переваг компанії [8, с. 134].

Формування довгострокових програм розвитку дилерських мереж повинно спиратися на детальний аналіз регіональних особливостей автомобільних ринків і прогнозування змін у структурі попиту. Тільки такий підхід дозволить виробити по-справжньому ефективні стратегії зростання автодилерського бізнесу в довгостроковій перспективі. Основні стратегії представлені на малюнку 3.

Розширення може бути різним за формою, розміром і бюджетом. Розширення може включати в себе додавання додаткової франшизи або збільшення кількості сервісних боксів. Розширення не завжди пов'язане з фізичними змінами в приміщеннях, зростання може бути досягнуто за рахунок найму більшої кількості співробітників, наприклад, за рахунок збільшення годин роботи сервісного відділу.

Стратегія вертикальної інтеграції включає в себе залучення сторонніх послуг і функцій, наприклад відкриття автомайстерні або організація продажу шин і запчастин.

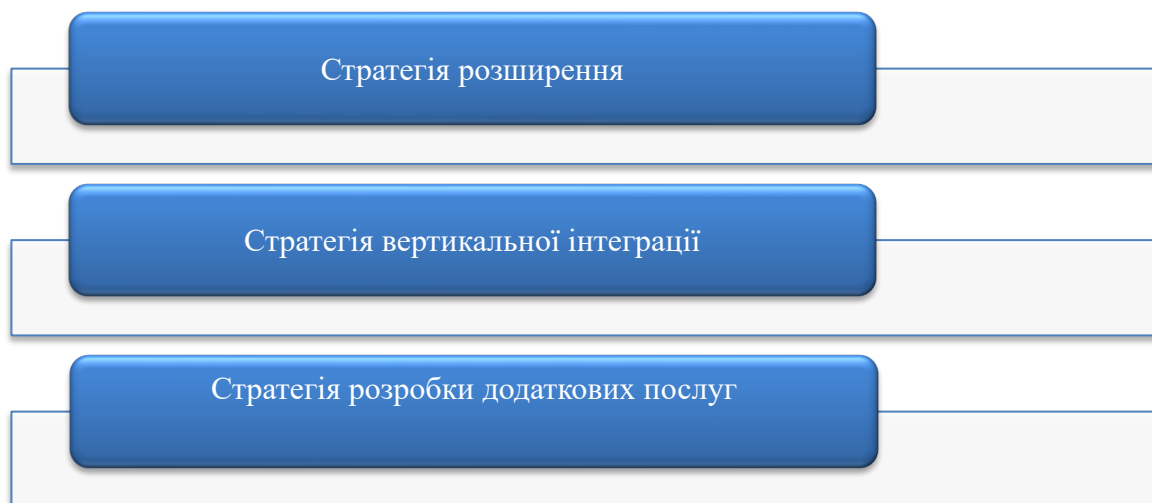


Рис. 3. Основні стратегії зростання автодилерського бізнесу

Джерело: складено автором на основі [6; 10]

Низьковитратний підхід до розвитку може включати додавання або розширення послуг, таких як різні пропозиції F&I (finance & insurance) або створення більш насиченої цифрової торгової платформи для клієнтів.

У сучасному автомобільному бізнесі клієнту надається широкий спектр додаткових послуг, що виходять далеко за рамки простої покупки транспортного засобу. Фінансово-страховий відділ (F&I) відіграє ключову роль у забезпеченні комфорту та безпеки автовласників [9, с. 53].

Взаємодія з клієнтами та фінансовими інститутами становить фундамент роботи фахівців F&I. Перш за все, вони виступають посередниками між покупцем і кредитними організаціями, проводячи детальні обговорення умов фінансування. Це дозволяє підібрати оптимальний варіант кредитування для кожного клієнта з урахуванням його фінансових можливостей і переваг.

Важливою частиною роботи є оформлення необхідної документації. Завдяки професіоналізму співробітників F&I, покупці позбавлені необхідності самостійного проходження бюрократичних процедур.

Заключним етапом взаємодії стає подання та підписання договірних угод з клієнтами, де фіксуються всі умови придбання автомобіля та додаткових послуг [10, с. 248].

Сучасний ринок автострахування пропонує різноманітні рішення для захисту транспортного засобу. Базовою, але вкрай важливою послугою є комплексний захист від аварій і викрадення автомобіля, який мінімізує фінансові втрати власника в разі непередбачених ситуацій.

Особлива увага приділяється окремим елементам автомобіля. Наприклад, програма захисту шин і коліс компенсує витрати на ремонт при пошкодженні цих компонентів, що особливо актуально для російських доріг. Захисне покриття лобового скла значно збільшує його стійкість до механічних пошкоджень і продовжує термін служби.

Для власників автомобілів, які турбуються про гігієну в салоні, пропонуються інноваційні антимікробні рішення, що забезпечують чистоту і безпеку внутрішнього простору автомобіля.

В епоху зростаючої екологічної відповідальності, програми захисту навколишнього середовища стають все більш затребуваними серед автовласників. Ці послуги допомагають мінімізувати негативний вплив автомобіля на екосистему.

Економічну безпеку забезпечує захист GAP (Guaranteed Asset Protection), який покриває різницю між страховою виплатою і залишком заборгованості по кредиту в разі повної втрати автомобіля.

Практичні рішення для повсякденних проблем включають програми заміни ключів при їх втраті або пошкодженні, а також послуги ремонту без фарбування при незначних пошкодженнях кузова.

Таким чином, сучасний F&I відділ автосалону – це не просто місце оформлення документів, а й центр комплексного обслуговування, що пропонує рішення для будь-яких потреб автовласника, від фінансових до практичних.

Встановлення довірчих відносин з клієнтом і виявлення його справжніх потреб дозволяє представити F&I продукти не як додаткові витрати, а як важливі інструменти захисту інтересів покупця. В кінцевому підсумку, успішна стратегія продажів ґрунтується на створенні індивідуальної ціннісної пропозиції, яка резонує з пріоритетами і обставинами кожного клієнта [11, с.63].

Таким чином, при оцінці економічної ефективності бізнесу з імпорту автомобілів із США в Україну, необхідно вжити таких стратегічних підходів:

- перш ніж приступити до експорту автомобілів із США, необхідно провести ретельне дослідження ринку. Визначення цільових ринків із попитом на конкретні типи транспортних засобів допоможе експортерам приймати обґрунтовані рішення;

- дотримання як експортних, так і імпортних правил США та України має вирішальне значення. Це включає в себе дотримання стандартів викидів, правил безпеки, а також будь-яких застосовних податків і мит;

- для безперешкодного процесу експорту необхідна точна документація, в тому числі свідоцтво про реєстрацію транспортного засобу, коносамент і всі необхідні сертифікати;

- надання виняткового обслуговування клієнтів та післяпродажної підтримки може підвищити репутацію експортерів та стимулювати повторні продажі.

Література

1. Giorgio Sertsios. Corporate finance, industrial organization, and organizational economics. Journal of Corporate Finance. Volume 64: 101680, 2020. ISSN 0929-1199. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2020.101680>.

2. Wen Zeng, Maciej Koutny. Modelling and analysis of corporate efficiency and productivity loss associated with enterprise information security technologies. *Journal of Information Security and Applications*. Volume 49: 102385, 2019. ISSN 2214-2126. <https://doi.org/10.1016/j.jisa.2019.102385>.
3. Reyry Aprisma, Erina Sudaryati. Environmental Uncertainty And Firm Performance: The Moderating Role Of Corporate Governance. *Jurnal Akuntansi* 24(2):187. December 2020. DOI:10.24912/ja.v24i2.690
4. Philipp Wetzel, Erik Hofmann. Supply chain finance, financial constraints and corporate performance: An explorative network analysis and future research agenda. *International Journal of Production Economics*. Volume 216, Pages 364-383, 2019. ISSN 0925-5273. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2019.07.001>.
5. Son Kien Nguyen, Xuan Vinh Vo, Thi Minh Tuyet Vo. Innovative strategies and corporate profitability: the positive resources dependence from political network. *Heliyon*, Volume 6, Issue 4, e03788, 2020. ISSN 2405-8440. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2020.e03788>.
6. Antoine Bernard de Raymond, Arlène Alpha, Tamara Ben-Ari, Benoît Daviron, Thomas Nesme, Gilles Tétart. Systemic risk and food security. Emerging trends and future avenues for research. *Global Food Security*, Volume 29, 100547, 2021. ISSN 2211-9124. <https://doi.org/10.1016/j.gfs.2021.100547>.
7. Coomes, O.T., Barham, B.L., MacDonald, G.K. et al. Leveraging total factor productivity growth for sustainable and resilient farming. *Nat Sustain* 2, 22–28 (2019). <https://doi.org/10.1038/s41893-018-0200-3>
8. Rameshwar Dubey, Angappa Gunasekaran, Stephen J. Childe, Constantin Blome. Big Data and Predictive Analytics and Manufacturing Performance: Integrating Institutional Theory, Resource-Based View and

Big Data Culture. British Journal of Management. 30(2):341-361. May 2019 DOI:10.1111/1467-8551.12355

9. Kashif Naeem, Matthew C. Li. Corporate investment efficiency: The role of financial development in firms with financing constraints and agency issues in OECD non-financial firms. International Review of Financial Analysis. Volume 62, Pages 53-68. 2019. ISSN 1057-5219, <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2019.01.003>.
10. Vitalina Delas, Euvgenia Nosova, Olena Yafinovich. Financial Security of Enterprises. Procedia Economics and Finance, Volume 27, Pages 248-266, 2015. ISSN 2212-5671. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)00998-3](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)00998-3).
11. Shahid Ahmad Bhat, Amit Kumar. Performance evaluation of outsourcing decision using a BSC and fuzzy AHP approach: A case of the Indian coal mining organization by M., Modak, K., Pathak, K. K., Ghosh [Resour. Policy 52 (2017) 181–191]: Suggested modification. Resources Policy, Volume 55, Pages 29-30, 2018. ISSN 0301-4207. <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2017.10.005>.