

Торговельні операції міжнародних корпорацій

Тема 11


План

- Сутність та основні види зовнішньоторговельних операцій.
- Особливості здійснення зовнішньоторговельних операцій на світовому ринку та в Україні

Метод здійснення торговельної операції

Це організаційна форма і порядок здійснення зовнішньоторговельної операції

- прямий метод торгівлі (прямий метод продажу)
- метод торгівлі через посередників



Прямий метод продажу

- Прямий метод проведення торговельних операцій. При цьому методі передбачається встановлення прямих зв'язків між виробником (постачальником) і кінцевим споживачем, тобто товар поставляється безпосередньо кінцевому споживачу, а закуповується - у самого виробника на основі договору купівлі-продажу.

Випадки застосування методу прямого продажу

- При продажу ТНК великогабаритної і дорогої продукції промислового призначення. У деяких фірм на частку прямих продажів припадає близько 70% всієї експортної продукції промислового призначення. Це пов'язано з підвищенням технічного рівня і складності товарів, що випускаються на ринок; зростанням питомої ваги унікального устаткування, устаткування комплектних підприємств, сучасних суден, літаків. Для врахування вимог покупця виникає необхідність встановлення прямих контактів між експортером та імпортером, починаючи зі стадії проектування продукції і закінчуючи введенням її в експлуатацію. Покупець часто сам визначає обсяг постачання, техніко-економічні характеристики продукції, терміни виготовлення.
- При здійсненні експортно-імпортних операцій між великими ТНК з постачання сировини, напівфабрикатів, комплектуючих і деталей тощо.

Випадки застосування методу прямого продажу

- При поставках товарів через закордонні підрозділи ТНК, які володіють роздрібною мережею. Створені корпораціями збутові і виробничі закордонні філії та дочірні компанії стають на ринках інших країн контрагентами. Вони вступають у безпосередні відносини з кінцевим споживачем, як промисловим, так і роздрібним, на ринку країни місцезнаходження та на ринках інших країн. Це змінює характер прямих зв'язків, оскільки вони орієнтовані на реалізацію безпосередніх контактів з конкретними споживачами. Створення закордонних збутових і виробничих підрозділів та встановлення безпосередніх міжфірмових зв'язків обумовлює зміни у співвідношенні традиційних методів здійснення зовнішньоторговельних операцій.
- При здійсненні операцій з експорту-імпорту промислової сировини на основі довгострокових контрактів.
- При закупівлі сільськогосподарської сировини у фермерів країн, що розвиваються.
- При здійсненні зовнішньоторговельної діяльності державних підприємств та установ країн, що розвиваються, шляхом організації та проведення торгів.

Переваги прямого продажу

- 1. Дозволяє експортерам встановлювати тісні контакти з іноземними споживачами, здійснювати жорсткий контроль за торговельними операціями.
- 2. Одержувати більший прибуток за рахунок зменшення витрат на суму комісійної винагороди посереднику.
- 3. Краще вивчати стан і тенденції розвитку ринку.
- 4. Швидше пристосовувати свої виробничі програми до попиту і вимог зовнішнього ринку.
- 5. Знижувати ризик і залежність результатів комерційної діяльності від несумлінності посередницької організації.

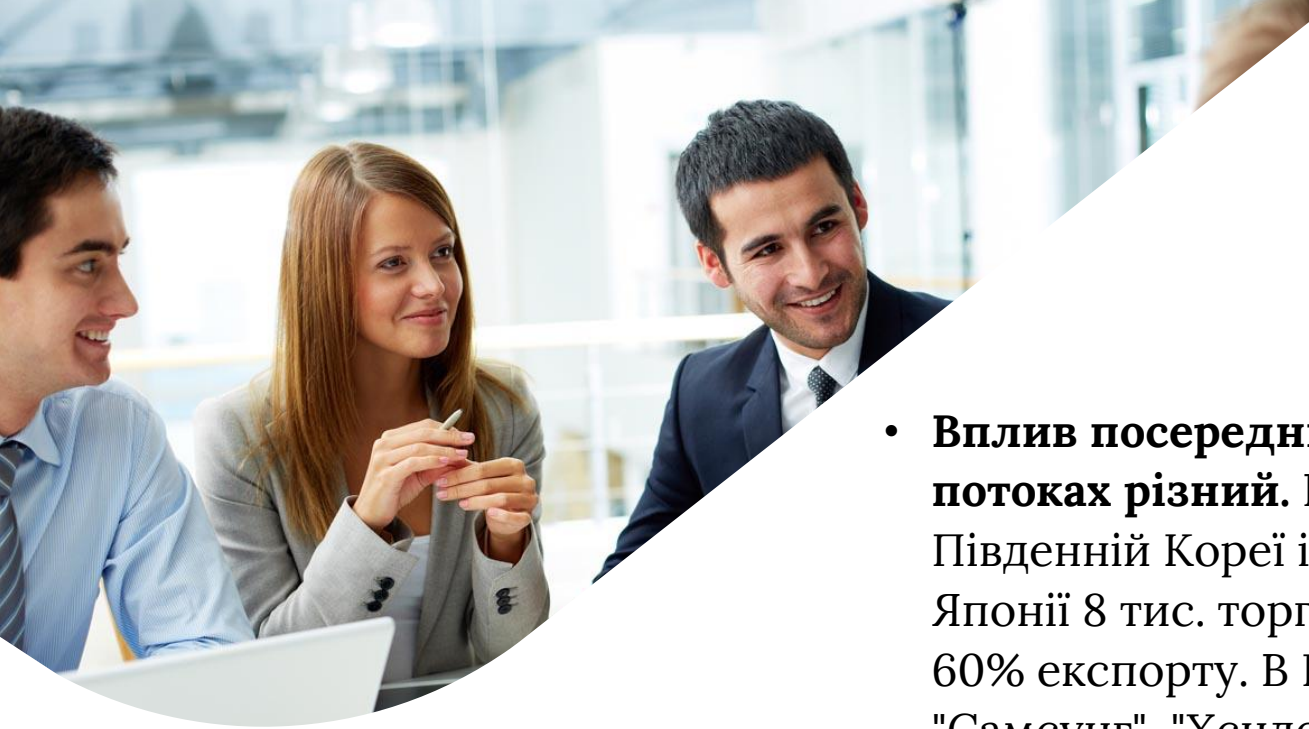
Недоліки прямого продажу

Наявність високого ступеня ризику, що обумовлено відмінностями економічних, правових і соціальних умов в різних країнах

Необхідність залучення персоналу високої комерційної кваліфікації (у противному разі фінансові витрати можуть значно зрости)

Метод проведення торговельних операцій через посередників

- Передбачає здійснення купівлі і продажу товарів через торговельно-посередницьку ланку на основі укладання договору з торговим посередником, що передбачає виконання останнім певних зобов'язань у зв'язку з реалізацією товару продавця



- **Вплив посередницьких компаній по країнах і товарних потоках різний.** В більшій мірі він проглядається в Японії, Південній Кореї і Англії, в Скандинавських країнах. Так, в Японії 8 тис. торгових компаній контролюють 67% імпорту і 60% експорту. В Південній Кореї три відомих торгових дома - "Самсунг", "Хенде" і "Даеку" - обслуговують 40% зовнішньої торгівлі країни. В США, Франції та інших країнах багато великих компаній здійснюють продаж своєї продукції на світових ринках через посередників. В той же час в США 75 % малих фірм здійснюють експорт самостійно.



- **Торгового посередника в різних країнах називають по-різному:**
- в США і Великобританії – дистриб'юторами,
- в Німеччині – торгівцем по договору чи торгівцем за свій рахунок,
- в Бельгії і Греції – концесіонером,
- в Україні все більш розповсюдженим стає назва такого посередника – дистриб'ютор.

Переваги методу проведення торговельних операцій через посередників

Підвищують оперативність збуту.

Підвищують прибуток за рахунок прискорення обігу капіталу.

Посередники знаходяться ближче до покупця, а отже, оперативніше реагують на зміни в ринковій кон'юнктурі, що дозволяє реалізувати товар на більш сприятливих для експортера умовах.

Підвищується конкурентоспроможність товарів завдяки можливості післяпродажного сервісу.

Є джерелом первинної інформації про рівень якості та конкурентоспроможності товарів.

Посередники мають у своєму розпорядженні великі можливості щодо організації реклами, виставок, ярмарків.

Торгові посередники мають стійкі ділові зв'язки з банками, страховими і транспортними компаніями

Недоліки методу проведення торговельних операцій через посередників

Втрата експортером
безпосередніх
контактів з ринками
збуту

Залежність його від
сумлінності й
активності торгового
посередника

Особливості діяльності торгових посередників

- Розширення напрямів і сфер торговельно-посередницької діяльності, що здійснюється за окремими товарами (номенклатурою); видів діяльності (оптові, роздрібні, посилкові); здійснюваних операцій (експортні, імпортні); наданих послуг; характеру угод і функцій. Зростає спеціалізація посередників на операціях з певною групою товарів. Розширюється надання різних видів послуг у комплексі: операції з організації збуту (пошук контрагентів, укладання угод від імені продавця, надання гарантій оплати товару покупцем, дослідження ринків, проведення рекламних компаній), транспортно-експедиторські операції; фінансування торговельних операцій; надання технічних послуг і післяпродажного технічного обслуговування; надання інформації про ринки.
- Прив'язування торгових посередників до виробників машин та устаткування;
- Зосередження основної частини торговельно-посередницьких операцій в руках невеликої кількості ТНК, які мають власні фінансові, страхові компанії, флот, склади запасних частин. Це дозволяє їм здійснювати купівлю-продаж за свій рахунок, фінансування операцій, страхування, транспортування, технічне обслуговування, виробництво й обробку.

Особливості діяльності торгових посередників

- Посилення впливу на торгових посередників транснаціональних корпорацій, що координують сферу і характер їхньої діяльності шляхом поділу ринків збуту.
- Підпорядкування великим промисловим компаніям дрібних і середніх торговельно-посередницьких фірм шляхом системи франшиз, тобто довгострокових договорів з наданням виключного права на реалізацію товарів і послуг зі збереженням торгової марки виробника.
- Підпорядкування торговельним монополіям дрібних і середніх фірм-експортерів та виробників у країнах, що розвиваються. Через них здійснюється скуповування сировини, яка самостійно переробляється і реалізується ними через власні роздрібні мережі.
- Участь торговельно-посередницьких фірм у міжнародних консорціумах для здійснення великих будівельних проектів (здійснюють закупівельно-збутові операції для цих підприємств).

Види торгово-посередницьких операцій



Операції з перепродажу

- Вони здійснюються торговим посередником від свого імені та за свій рахунок. Тут торговий посередник виступає стороною договору як з експортером, так і з покупцем. Розрізняють два види операцій з перепродажу.
- До першого виду належать операції, коли торговий посередник виступає по відношенню до експортера як покупець. Він стає власником товару і може реалізувати його будь-кому і за будь-якою ціною.
- Другий вид операцій – коли експортер і торговий посередник підписали договір про продаж товарів на певній території у конкретний термін (вказуються й інші деталі).

Комісійні операції

- Суть даних операцій полягає у здійсненні одною стороною, названої комісіонером, за дорученням другої сторони, названої комітентом, угод від свого імені, але за рахунок комітента. Комісіонер не купляє товарів комітента, а лише укладає угоди по купівлі-продажу товарів за рахунок комітента. Це означає, що комітент залишається власником товару до його передачі в користування кінцевого споживача.
- Взаємовідносини між комітентом і комісіонером регулюються договором комісії. Механізм здійснення комісійної угоди полягає в наступному: посередник, що добре знає ринок, підписує договір комісії (комісійний договір) з комітентом про поставку товару на реалізацію, знаходить покупця і укладає з ним договір купівлі-продажу. Одержаний платіж від покупця за розрахунком комісійної винагороди на протязі вказаного в договорі періоду переводиться на рахунок комітента.

Агентські операції

- Полягають в дорученні одною стороною, названої принципалом, незалежній від неї другій стороні, названій торговим чи комерційним агентом, здійснення фактичних і юридичних дій, пов'язаних з продажем чи покупкою товару на оговореній території за рахунок і від імені принципала.
- Агентські операції носять більш чи менш тривалий характер. Мінімальний термін агентської угоди, як правило, два роки. В ролі агентів можуть діяти навіть фізичні особи, але в більшості випадків - це юридичні особи, зареєстровані в торговому реєстрі. Незалежність агента виражається в тому, що він не знаходиться в трудових відносинах з принципалом і може здійснювати свою діяльність самостійно за певну винагороду.

Особливості агентів в різних країнах

- **Технологія, що використовується до агентів в різних країнах, різна:**
- в Німеччині, Австрії, Бельгії їх називають торговими представниками;
- у Великобританії, США, Швейцарії, Скандинавських країнах - агентами;
- у Франції - представниками.
- В практиці США й Англії термін "агент" використовується як у вузькому значенні (посередник, який уповноважений для укладення угод і здійснення інших дій від імені і за рахунок особи, яку він представляє), так і в широкому (посередник, що охоплює всі види представництва і посередництва).

Брокерські операції

- Даний вид операцій полягає у встановленні через посередника-брокера контакту між продавцем і покупцем. Інакше кажучи, вони зводять зацікавлених продавців і покупців, самі при цьому не являються стороною в договорі і не приймають участі в ньому своїм капіталом.
- На відміну від агента брокер не являється представником, не знаходиться в договірних відносинах ні з одною із сторін і діє на основі окремих доручень.
- **Брокер** готує проект договору і направляє його сторонам для підписання, а потім передає кожній стороні належно підписаний екземпляр договору. Брокеру можуть бути доручені контроль за виконанням укладеного контракту і надання рекламацій. Він не стає власником товару і не уповноважений на одержання платежів.
- За свої послуги брокер одержує обумовлену, часто встановлену торговим звичаєм, винагороду. Брокери не мають права представляти інтереси другої сторони угоди і приймати від другої сторони комісію чи винагороду.

Особливості брокерів в різних країнах

- **Посередників в брокерських операціях в різних країнах називають по-різному**
- у Франції - куртсьє,
- в Німеччині і Швейцарії - маклерами,
- в Англії - брокерами

Особливості торговельних операцій міжнародних корпорацій

Торговельні операції є завершальною, обслуговуючою фазою міжнародного бізнесу

Комерційні операції міжнародних корпорацій здійснюються у багатьох валютах

Міжнародні корпорації мають значну кількість варіантів організації торговельних операцій

Міжнародні корпорації у своїй торговельній діяльності спираються на розгалужену мережу посередників

Торговельні операції здійснюються на багатьох національних ринках, які мають багато відмінностей як у вимогах до товарів (послуг), так і в методах продажу

Методи фінансування зовнішньоторгівельних операцій

1) в залежності від періоду здійснення:

- короткострокове фінансування або фінансування оборотного капіталу;
- середньострокове фінансування;
- довгострокове фінансування;

2) в залежності від техніки здійснення:

- традиційні методи банківського фінансування;
- нетрадиційні методи

Методи фінансування

	Звичайні, або традиційні методи банківського фінансування	Нетрадиційні методи банківського фінансування
Короткострокове фінансування (або фінансування оборотного капіталу)	1.1 Овердрафт 1.2 Аванси під інкасо 1.3 Облік чи купівля векселів/чеків банком 1.4 Документарний акредитив 1.5 Акцептовані кредитні лінії	1.1 Факторинг 1.2 Експортні торговці/експортні дома 1.3 Фінансування через конфірмаційні дома
Середньострокове фінансування	2.1 Позика в іноземній валюті 2.2 Фінансування кредиту покупцю, гарантоване департаментом ECGD (середньо- і довгострокове)	2.1 Форфейтинг 2.2 Лізинг 2.3 Міжнародні кредитні союзи 2.4 Зустрічна торгівля
Довгострокове фінансування	3.1 Випуск єврооблігацій 3.2 Фінансування кредиту покупцю, гарантоване департаментом ECGD	3.1 Випуск акцій

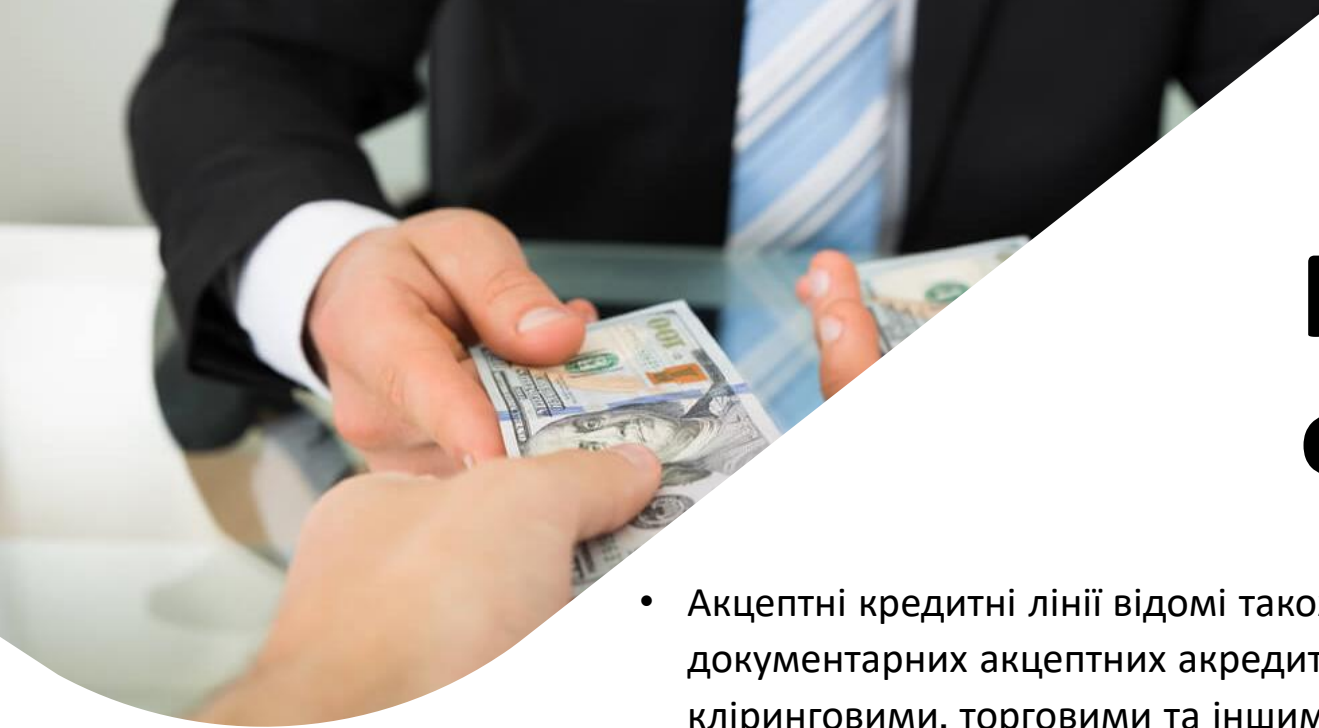


OVERDRAFT

Методи фінансування

- Лізинг – особливий вид оренди рухомого і нерухомого майна (виробничого призначення) на підставі відповідного договору між орендодавцем (лессор) і орендарем (лізер).
- Факторинг означає продаж права на виплату торгових боргів за негайне отримання готівки експортною торговою компанією (або іншою установою), яка бере комісійні.
- Форфетинг – це придбання платіжних зобов'язань, зазвичай поданих у формі векселів, без права зворотньої вимоги до продавця.
- Акредитив – умовне грошове зобов'язання банку, видане ним за дорученням клієнта-імпортера, здійснити платіж на користь експортера (акцептувати його трати) або забезпечити платіж (акцепт трат) іншим банком у межах визначеної суми і за визначений термін трати документів, зазначених в акредитиві.
- Овердрафт – це короткотерміновий кредит (як правило, до 10 днів), який надається банком надійному клієнту понад залишок на поточному рахунку в межах раніше обумовленої суми.





Методи фінансування

- Акцептні кредитні лінії відомі також як «дружнє фінансування». Їх слід відрізнити від документарних акцептних акредитивів. «Дружнє фінансування» здійснюється кліринговими, торговими та іншими банками.
- Термін «Зустрічна торгівля» використовується для опису взаємних комерційних угод по взаємній торгівлі між компаніями та організаціями в двох або більше країнах.
- Міжнародні кредитні союзи – це асоціація фінансових компаній або банків в різних країнах Європи. Фінансові компанії або банки укладають взаємні угоди про надання (здійснення) фінансування з частковими платежами.
- Позика під продукцію – це короткострокова позика, представлена (надана) банком (або іншим об'єктом) імпортеру, з використанням товарів, на купівлю яких імпортер уклав (заклучив) угоду, в якості забезпечення під цю позичку