

Лекція 7. Посередницькі та орендні операції на зовнішніх ринках

План лекції:

1. Посередницькі операції в системі ЗЕД: сутність та мета залучення.
2. Переваги та недоліки використання посередників.
3. Класифікація торговельних посередників за обсягом повноважень.
4. Організація збуту та системи винагороди посередників.
5. Міжнародна оренда: поняття, види (рентинг, хайринг, лізинг).
6. Міжнародний лізинг як специфічна форма фінансування.
7. Класифікація лізингових операцій та механізм їх реалізації.

1. Посередницькі операції в системі ЗЕД: сутність та мета залучення

Посередницькі операції — це комплекс дій з організації та забезпечення процесу купівлі-продажу, що реалізується за дорученням виробників або споживачів незалежними від них торговельними посередниками на підставі контракту або доручення. Посередники — це особи (юридичні або фізичні), які поєднують сторони, що бажають укласти угоду. Вони діють у сферах перевезення, зберігання, страхування та збуту товарів.

Головною метою залучення посередників є підвищення економічної ефективності зовнішньоторговельних угод. Посередницький (непрямий) метод торгівлі передбачає, що експорт та імпорт здійснюється не безпосередньо, а через торговельну ланку за відповідну винагороду. За статистикою, понад половина міжнародного товарного обміну здійснюється за сприяння таких незалежних фірм.

2. Переваги та недоліки використання посередників

Незважаючи на необхідність виплати винагороди, участь посередників надає низку переваг:

- **Оперативність збуту:** за рахунок прискорення обігу капіталу збільшується прибуток.
- **Реакція на кон'юнктуру:** посередники швидше адаптуються до змін ринку в інтересах експортера.

- **Сервісне обслуговування:** технічне обслуговування та післяпродажний сервіс підвищують конкурентоспроможність товару.

- **Економія коштів:** експортеру не потрібно створювати власну збутову мережу.

- **Доступ до інформації:** посередники є джерелом первинної інформації про вимоги споживачів до якості товарів.

Водночас існують суттєві **недоліки** непрямого методу:

- **Втрата контролю:** експортер позбавлений безпосередніх контактів із ринком збуту.

- **Залежність:** виробник стає залежним від сумлінності та активності посередника.

- **Додаткові витрати:** частина виручки залишається у посередника у вигляді винагороди, що може підвищити ціну для кінцевого споживача.

- **Ризики:** посередник не завжди приділяє достатню увагу просуванню товару конкретного експортера на всіх сегментах ринку.

3. Класифікація торговельних посередників за обсягом повноважень

Права та обов'язки посередників фіксуються в договорах, які розрізняються за тим, чи має право посередник підписувати угоди від власного імені або за чий рахунок він діє.

3.1. Посередники без права підпису контрактів

- **Агенти-представники:** лише представляють інтереси принципала (довірителя) на певному ринку. Вони збирають інформацію про ринок, рекламують товари, сприяють укладанню контрактів, але самі їх не підписують.

- **Брокери:** встановлюють контакти між покупцем і продавцем. Вони не стають стороною в угоді, їхнє завдання — знайти контрагента для клієнта за невелику винагороду (брокередж).

3.2. Посередники з правом підпису контрактів від власного імені

- **Комісіонери:** укладають угоди від свого імені, але за рахунок комітента (експортера). Комітент залишається власником товару до моменту його передачі покупцеві.

- **Агенти-консигнатори:** різновид комісійної операції, за якої товар поставляється на склад консигнатора для подальшої реалізації. Консигнатор здійснює платежі консигнанту в міру реалізації товару.

3.3. Посередники з правом підпису контрактів від імені принципала

- **Повірені (торгові агенти):** діють від імені та за рахунок принципала на певній території протягом узгодженого часу.

3.4. Посередники з правом підпису контрактів від свого імені та за свій рахунок

- **Дистриб'ютори (дилери, купці):** самостійно закупають товар у виробника, стають його власниками і перепродають на закордонному ринку. Вони несуть усі ризики, пов'язані з псуванням товару або неплатоспроможністю кінцевих покупців.

4. Організація збуту та системи винагороди посередників

Посередники використовують три типи збутових мереж: **власну** (відділи головного посередника), **незалежну** (дочірні фірми та субдилери) та **змішану**.

Способи нарахування винагороди посередникам включають:

1. **Різниця в цінах:** посередник залишає собі різницю між ціною експортера та ціною реалізації.

2. **Погоджений відсоток:** нарахування комісії (зазвичай 2–5 %) від експортної ціни.

3. **Змішана форма:** поєднання відсотка та різниці в цінах.

4. **Система «кост плас»:** відшкодування понесених витрат посередника плюс обумовлений прибуток у відсотках.

5. Міжнародна оренда: поняття, види (рентинг, хайринг, лізинг)

Оренда — це фінансово-комерційна операція з надання власником майна (орендодавцем) іншій стороні (орендарю) у тимчасове володіння та користування за певну винагороду. Оренда зберігає за власником право власності, а орендар отримує право лише на користування.

Залежно від тривалості виділяють три види оренди:

- **Рентинг (renting):** короткострокова оренда від кількох годин до одного року.

- **Хайринг (hiring):** середньострокова оренда від одного до трьох років.
- **Лізинг (leasing):** довгострокова оренда на термін понад три роки (часто 5–10 років і більше).

6. Міжнародний лізинг як специфічна форма фінансування

Лізинг — найпоширеніша форма міжнародної оренди. Це специфічна форма фінансування капітальних вкладень, що виступає альтернативою банківському кредитуванню. У класичній лізинговій угоді беруть участь три суб'єкти: **лізингодавець** (власник), **лізингоотримувач** (орендар) та **постачальник** (виробник).

Економічні переваги лізингу:

- **Швидке оновлення виробництва:** можливість використовувати дорогу техніку без значних одноразових витрат.
- **100-відсоткове кредитування:** лізинг не вимагає негайного початку платежів у повному обсязі.
- **Податкові пільги:** лізингові платежі включаються до собівартості, що знижує оподатковуваний прибуток.
- **Балансові переваги:** орендоване майно не збільшує активи на балансі орендаря, що звільняє від податку на майно.

7. Класифікація лізингових операцій та механізм їх реалізації

За рівнем окупності майна лізинг поділяють на два основні типи:

1. **Фінансовий лізинг:** передбачає виплату протягом терміну дії контракту сум, що покривають повну вартість амортизації майна та прибуток власника. По закінченню терміну орендар може викупити об'єкт за залишковою вартістю.

2. **Операційний (оперативний) лізинг:** контракт укладається на строк, значно менший за період фізичного зносу обладнання. Ризики морального старіння та технічне обслуговування лежать на лізингодавці.

За напрямом руху та складом учасників виділяють:

- **Прямий лізинг:** постачальник і орендодавець поєднані в одній особі.
- **Експортний лізинг:** лізингова компанія купує товар у вітчизняної фірми та надає його закордонному орендарю.

- **Імпортний лізинг:** іноземна лізингова компанія надає обладнання вітчизняному орендарю.

- **Транзитний лізинг:** учасники угоди перебувають під юрисдикцією трьох різних держав.

- **Зворотний лізинг (ліз-бек):** підприємство продає власне майно лізинговій компанії з одночасним укладанням договору оренди на це ж майно для поповнення обігових коштів.

Ефективне використання посередницьких та орендних операцій дозволяє підприємствам гнучко реагувати на зміни світового ринку, мінімізувати інвестиційні ризики та прискорювати модернізацію виробничих потужностей без відволікання значних валютних ресурсів.