

Гапончук Н.В.

Голюк В.Я.

канд. економ. наук, доцент

Національний технічний університет України «КПІ»

УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИМИ ПОСЕРЕДНИЦЬКИМИ ОПЕРАЦІЯМИ ПІДПРИЄМСТВА

THE MANAGEMENT OF FOREIGN TRADE BROKERAGE OF AN ENTERPRIZE

У даній статті узагальнено досвід вітчизняної та зарубіжної економічної науки та практики щодо управління зовнішньоторговельними посередницькими операціями підприємства. Розкрито сутність понять «зовнішньоторговельна посередницька операція» та «посередник», визначено роль та значення зовнішньоторговельних посередницьких операцій на підприємстві, їх особливості та види, що дозволяє суб'єкту господарювання не тільки обрати потрібного в даному випадку посередника, а й забезпечити найбільш ефективний і економічний спосіб здійснення зовнішньоторговельної угоди. Обґрунтовано необхідність використання послуг посередників у зовнішньоекономічній діяльності, визначено переваги, проблеми роботи з ними та шляхи їх вирішення. Перелічені та обґрунтовані використані методи, методологічна база дослідження. Розроблені практичні рекомендації щодо вдосконалення управління зовнішньоторговельними посередницькими операціями підприємства. Пояснена наукова новизна, теоретичне та практичне значення даного дослідження, вказані перспективи подальших наукових розробок за даним напрямом.

Ключові слова: посередницька операція, посередник, дистриб'ютор, договір, вексель, форфейтинг.

В данной статье обобщен опыт отечественной и зарубежной экономической науки и практики по управлению внешнеторговыми посредническими операциями предприятия. Раскрыта сущность понятий «внешнеторговая посредническая операция» и «посредник», определена роль и значение внешнеторговых посреднических операций на предприятии, их особенности и виды, что позволяет субъекту хозяйствования не только выбрать нужного в данном случае посредника, но и обеспечить наиболее эффективный и экономичный способ осуществления внешнеторговой сделки. Обоснована необходимость использования услуг посредников во внешнеэкономической деятельности, определены преимущества, проблемы работы с ними и пути их решения. Перечислены и обоснованы использованные методы, методологическая база исследования. Разработаны практические рекомендации по совершенствованию управления внешнеторговыми посредническими операциями предприятия. Определена научная новизна, теоретическое и практическое значение данного исследования, указаны перспективы дальнейших научных разработок по данному направлению.

Ключевые слова: посредническая операция, посредник, дистрибьютор, договор, вексель, форфейтинг.

The article generalized the experience of domestic and foreign economic science and management practice of foreign trade brokerage of a company. It is exposed the essence of concepts "foreign trade intermediary operation" and "brokerage", a role and value of foreign trade intermediary operations of the company, their features and kinds, that allows to the subject of manage not only to choose a necessary in this case mediator but also provide the most effective and economic method of realization of foreign trade agreement. The necessity of using intermediaries in foreign economic activity was justified. Also benefits and challenges of working with intermediaries and methods of their solutions were defined. The methodological base of research and used methods were numerated. In conclusion practical recommendations for improving the management of foreign trade brokering company were given. The explained scientific novelty, theoretical and practical value of this research, indicated prospects of further scientific developments, in this direction

Keywords: brokerage, broker, distributor, contract, note, forfeiting.

Вступ. При здійсненні зовнішньоекономічної діяльності у підприємства часто виникає потреба у співпраці з особами, які б представляли інтереси підприємця у відносинах із третіми сторонами. Така співпраця особливо актуальна при продажі своїх товарів, послуг на території зарубіжних країн. Адже підприємства дуже часто можуть і не знати особливостей нового ринку, в результаті чого оцінити ризик їх діяльності та зменшити його буває досить важко. Тому для швидкого входження на ринок і міцного закріплення на ньому підприємці вдаються до посередництва тих, хто знає особливості роботи в цих умовах.

В зв'язку з цим особливої актуальності набувають питання сутності посередництва, його ролі та значення при здійсненні зовнішньоторговельних операцій та вдосконалення управління зовнішньоторговельними посередницькими операціями підприємства.

Це питання ґрунтовно було досліджено у наукових працях вітчизняних вчених, серед яких І.Н. Герчікова, В. Є. Новицький, Н.Ю. Родигіна, А. П. Румянцев, Г.В. Турбан, та ін. Всі вони згодні з тим, що у разі використання послуг посередника ефективність зовнішньоекономічних операцій підвищується і для кращого результату необхідно розробити шляхи вдосконалення управління зовнішньоторговельними посередницькими операціями підприємства.

Постановка завдання. Метою статті є визначення та обґрунтування доцільності залучення послуг посередників до зовнішньоторговельних операцій, надання характеристики різним видам посередників та розроблення практичних рекомендацій щодо вдосконалення управління зовнішньоторговельними посередницькими операціями підприємства.

Результати дослідження. Посередницькі операції одержали широке поширення при укладанні зовнішньоторговельних угод суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

Під зовнішньоторговельними посередницькими операціями розуміють діяльність, пов'язану з купівлею-продажем товарів, що здійснюються за дорученням експортера чи імпортера незалежним від нього посередником на основі спеціальних угод чи окремих доручень.

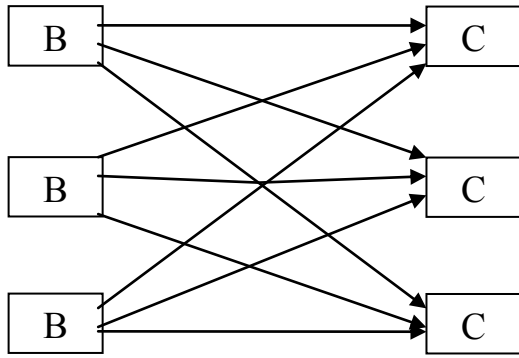
Посередники – особи, які пов'язують сторони, що мають бажання укласти угоду. Вони діють в області перевезення, зберігання, страхування, збуту товарів [1, с.167]. Необхідність використання послуг посередників викликана тим, що більшість комерційних підприємств, фірм, акціонерних товариств не мають досвіду самостійного дослідження зовнішнього ринку, пошуку вигідних іноземних партнерів, кваліфікованого проведення взаємних розрахунків та правильного формулювання умов договору. Тому для підприємства дуже важливим є правильна організація зовнішньоторговельних посередницьких операцій.

Більш ніж половина всіх торгівельних операцій на міжнародному ринку здійснюється за участю посередників, до яких належать незалежні від виробників і споживачів особи, підприємства та організації, що беруть участь в обігу товарів.

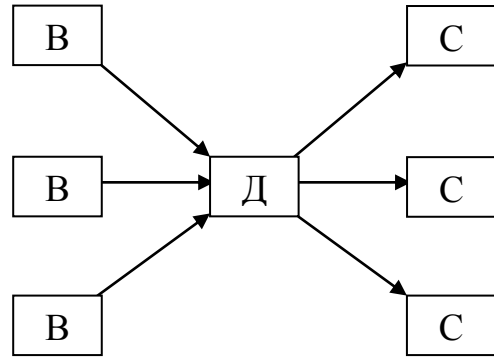
Зовнішньоторговельне посередництво в економічному сенсі є широким поняттям. Воно включає значне коло послуг: пошук закордонного контрагента, підготовка та завершення угоди, кредитування сторін і надання гарантій оплати товару покупцем, виконання митних формальностей тощо.

Вплив компаній-посередників суттєво відрізняється по країнах і товарних потоках. Значний вплив вони здійснюють на експорт та імпорт США, Японії, Південної Кореї, Франції, Скандинавських країн. Відома американська фірма «International Harvest» експортує обладнання у 89 країн світу за допомогою агентів, провідна французька автомобільна фірма «Renault» через посередників здійснює поставки в 105 країн. В той же час в США три 3/4 малих фірм бажують здійснювати експорт самостійно. В Швеції, Англії через торгових посередників виконується маже 50% зовнішньоторгівельного обороту[2, с.248].

На рис.1 зображені найголовніші фактори, які пояснюють економію, яку отримують виробники при використанні послуг посередників.



а) прямий метод міжнародної торгівлі,
9 контактів



б) непрямий метод використання
послуг дистриб'ютора,
6 контактів

Рис. 1. Зменшення кількості контактів при використанні послуг дистриб'ютора

Джерело: [розроблено автором]

Як видно з рис. 1, якщо три виробника (В) товарів здійснюють прямі продажі, то для того, щоб кожний з них вступив у зв'язок із трьома споживачами (С), потрібно 9 контактів. Якщо всі вони скористаються послугами одного й того ж дистриб'ютора, кількість контактів зменшиться до 6. Отже, роль посередників полягає у зменшенні кількості контактів, що означає зменшення загальної кількості докладених зусиль.

Головна мета при залученні торгових посередників полягає в забезпеченні ефективності зовнішньоторговельних операцій. Використання посередників дозволяє залучати їх фінансові ресурси для виконання транспортно-експедиторських, страхових, збутових і сервісних операцій, що дозволяє експортеру економити власні кошти, що вкладаються в проведення угод. Крім того посередники часто беруть на себе обов'язки і ризики по доставці товарів у країну імпортера, підготовці їх до збуту (сортування, пакування, маркування тощо). Залучення торгових посередників звільняє постачальника від організації збуту товарів, так як посередницькі фірми часто мають власні складські приміщення, збутову мережу і роздрібні магазини. Також посередники володіють найбільшою інформацією про умови ринку, мають ділові зв'язки, без них складно обійтися, коли прямий експорт неможливий внаслідок імпортних обмежень. Посередники мають безпосередній контакт із споживачами, вони більш оперативно реагують на зміну їх потреб і володіють інформацією про конкурентоспроможність продукції.

Основними недоліками використання послуг посередників є: збільшення ціни імпортних товарів, зменшення доходу від експорту, оскільки виплачується винагорода посереднику, відсутність безпосередньої взаємодії між ринком та експортером, який не вивчає самостійно кон'юнктуру цього

ринку і потреби покупця [3, с.121]. Разом з тим слід мати на увазі, що експортери та імпортери товарів і послуг вдаються до послуг посередників тільки в тому випадку, якщо виплачувана посередникам винагорода нижча, ніж можливі витрати продавців і покупців на самостійну організацію ними збуту чи на закупівлю необхідних товарів і послуг.

Робота посередників на ринках в чималому ступені залежить від обсягу прав, які надасть їм експортер. Ці права можуть бути невиключними, винятковими та переважними [2, с.254]. При невиключному праві продажу посередники за угодою з експортерами можуть на протязі встановленого часу збувати на обумовленій території певну номенклатуру товарів і отримувати від продавців (експортерів) заздалегідь обумовлену винагороду. У той же час права експортера такою угодою не обмежуються, і виражається це в тому, що експортер може самостійно або через інших посередників продавати на тій же території такі ж товари, але без виплати посереднику з невиключних правом продажу винагороди або компенсації. Тому такі угоди не надають посередникам повної впевненості, не створюють їм стабільного становища на ринках.

При виключному (монопольному) праві експортер за угодою позбавляється можливості продавати на обумовленій території самостійно або через інших посередників товари, аналогічні внесеним в угоду.

За угодою переважного права продажу, або права «першої руки» експортер зобов'язаний спочатку запропонувати товар посереднику і тільки після його відмови може продати товар на даній території самостійно або через інших посередників без виплати винагороди посереднику з переважним правом продажу.

В міжнародній практиці виділяють декілька видів торгово-посередницьких операцій: з перепродажу товарів на основі монопольного права, комісійні, агентські, брокерські [5, с.228]. Операції з перепродажу відрізняються від інших посередницьких операцій, перш за все і головним чином, тим, що припускають перехід права власності на товар до посередника, тобто покупку цього товару посередником у свого клієнта.

Механізм проведення комісійної угоди полягає в наступному: посередник, що добре знає ринок та його кон'юктуру укладає договір комісії з комітентом (постачальником товарів) про поставку товару на реалізацію, знаходить покупця і підписує з ним від свого імені договір купівлі-продажу. Потім отримує від покупця платіж з вирахуванням комісійної винагороди протягом обумовленого в договорі терміну та переводить на рахунок комітента.

Суть агентської операції полягає в тому, що одна сторона (принципал), доручає іншій стороні (агенту), вчинити дії пов'язані з продажем або купівлею товарів, а також пошуком замовників і виконавців на надання будь-яких

послуг на обумовленій території в узгоджений період за рахунок та від імені принципала.

Брокерські операції спрямовані на сприяння зовнішньоторговельним угодам. Брокери виступають посередниками між зацікавлених продавців і покупців, самі при цьому не є стороною угоди. Брокер діє від імені і за рахунок клієнта, але при цьому, на відміну від агента, не є представником, а діє на підставі окремих разових доручень, в суворих рамках наданих йому повноважень.

Знання особливостей різних видів посередницьких операцій дозволяє суб'єкту господарювання не тільки обрати потрібного в даному випадку посередника, а й забезпечити найбільш ефективний і економічний спосіб здійснення зовнішньоторговельної угоди.

Більшість українських підприємств-імпортерів, дистриб'юторів здійснюють свою зовнішньоторговельну посередницьку діяльність за схемою операцій та грошових потоків при розрахунках, що виконується за найбільш ризикованим для підприємства механізмом 50-100% передоплати банківським переказом замовленої партії товару. Така схема імпортного зовнішньоекономічного контракту задовольняє експортера-нерезидента, але має декілька основних ризиків для вітчизняних посередницьких фірм:

- невідгрузку передоплаченого обладнання експортером-нерезидентом після надходження 50% передоплати;
- ненадходження 100% передоплаченого обладнання (загублення вантажу, викрадення вантажу, невідвантаження вантажу експортером);
- можливість зриву термінів поставок.

Саме тому одним із шляхів вдосконалення управління зовнішньоторговельними посередницькими операціями підприємства буде використання при розрахунках в зовнішньоекономічних операціях імпорту механізму вексельно-форфейтингової операції. Її суть полягає у впровадженні векселів на обох етапах торгово-посередницької операції (рис.2):

- оплата контракту авальованим векселем (погашення через 70 днів) негайно по факту угоди на поставку імпортною продукції із відповідним зниженням ціни на імпортну продукцію;
- отримання від покупців – дебіторів на вітчизняному ринку чи покупців дебіторів експортних поставок авальованих векселів за відпущену продукцію з строком погашення 30 – 60 днів після відвантаження товару; врахування отриманих векселів в комерційному банку (вексельний кредит) до строку погашення векселів та отримання оборотних коштів для продовження оборотних циклів підприємства (нові імпортні поставки).

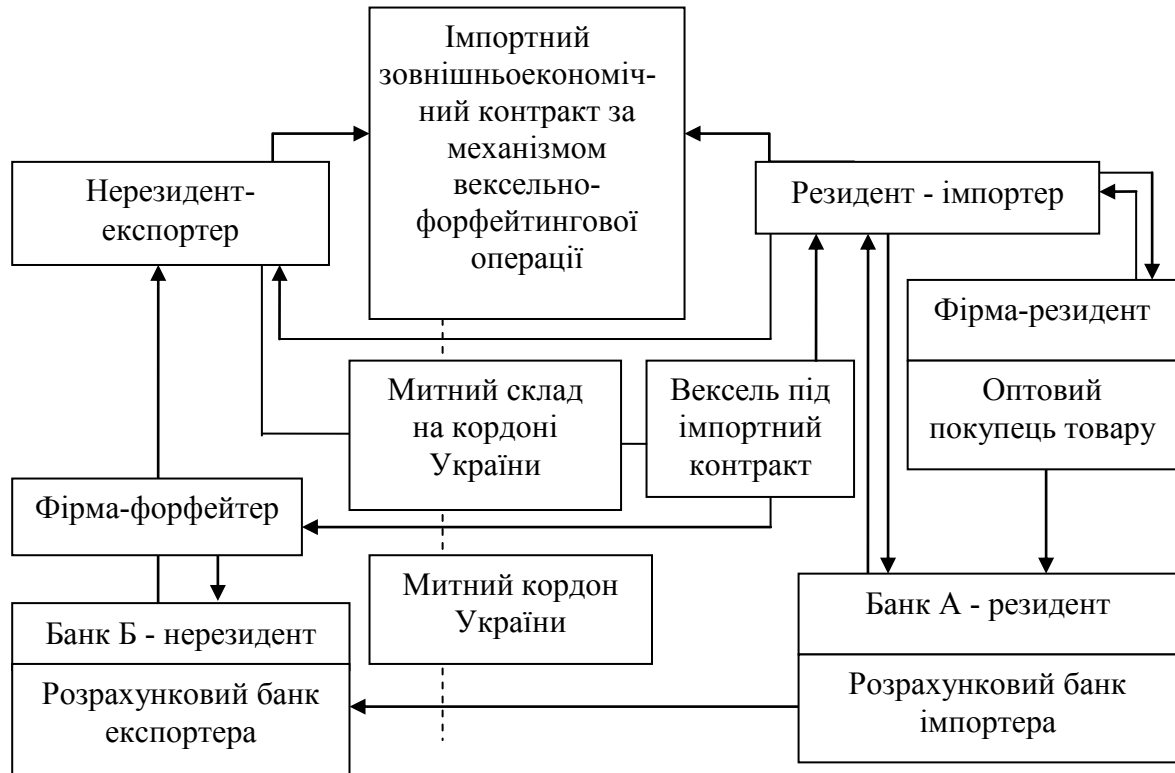


Рис.2. Схема вексельної схеми операцій при імпортному контракті на умовах відстрочки оплати банківського переказу при видачі авальованого векселя (страхування авалем банку імпортера)

Джерело: [розроблено автором]

Алгоритм витрат та доходів при розрахунках в зовнішньоекономічних операціях імпорту за механізмом вексельно-форфейтингової операції в розрахунках (мінімальний ризик експортера та відповідне зниження контрактної ціни поставки товарів для імпортера) наведені на схемі при наступних умовах контракту : надання імпортером-резидентом авальованого банком-резидентом імпортера простого векселя зі строком пред'явлення до погашення через 70 днів; поставка продукції на умовах (EXW) – франко-склад експортера-нерезидента на заводі; форфейтинг (продаж) векселя експортером форфейтинг-банку нерезидента за 80 % від суми на право отримання коштів по строку погашення векселя та заключення з ним договору на інкасування векселя через банк-резидент імпортера.

Основні виграти вексельно - форфейтингової схеми контракту для імпортера полягають в тому що при наданні комерційного кредиту ціна партії продукції, що імпортується з боку експортера формується за принципами ціни при негайній оплаті чи передоплаті плюс надбавки за банківський кредит та страхування операцій на період відстрочки платежу.

Крім того отримання кредитних грошей та зниження дебіторської заборгованості дозволяє підвищити показники ліквідності та платоспроможності підприємства.

Висновки. Отже, посередницькі операції одержали широке поширення при укладанні зовнішньоторговельних угод суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності. Для підвищення ефективності своєї діяльності підприємству рекомендовано проводити зовнішньоторговельні посередницькі операції. Це спричинено прискоренням інтеграційних процесів України у міжнародний економічний простір, що вимагає використання комплексу сучасних аспектів стратегічного розвитку підприємства, які спрямовані на посилення власних конкурентних позицій на ринку.

Наукова новизна виконаного дослідження полягає в тому, що було визначено роль та значення зовнішньоторговельних посередницьких операцій на підприємстві, особливості управління ними, переваги і недоліки використання послуг посередників та запропоновано пропозиції щодо вдосконалення зовнішньоторговельних посередницьких операцій на підприємстві. Перспективи подальших наукових розробок за даним напрямом полягають у пошуку шляхів вдосконалення управління зовнішньоторговельними посередницькими операціями. Розроблений механізм вексельно-форфейтингової операції містить незначні ризики для здійснення підприємством своєї діяльності та може знайти конкретну реалізацію в роботі вітчизняних посередницьких фірм в частині пропозицій щодо вдосконалення управління зовнішньоторговельною посередницькою діяльністю підприємства.

Література:

1. Герчікова І.Н. Міжнародна комерційна справа: [навч. посібник] / І.Н. Герчікова. – М., 2001. – 327 с.
2. Турбан Г.В. Економіка та управління зовнішньоекономічною діяльністю : [навч. посібник] / Г.В. Турбан. – М., 2010, - 320 с.
3. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: [навч. посібник] / М. І. Дідківський. – К.: Знання, 2006. – 462 с.
4. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: [навч. посібник] / Г.М. Дроздова. – К.: ЦНЛ, 2004. – 172 с.
5. Родигіна Н.Ю. Організація і техніка зовнішньоторговельних операцій: [навч. посібник] / Н.Ю. Родигіна. – М: Вища школа, 2008. – 346 с.