

Министерство образования и науки Российской Федерации

Владивостокский государственный университет
экономики и сервиса

В.П. СИДОРОВ

**ТОРГОВО-ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ
ОПЕРАЦИИ НА ВНЕШНЕМ РЫНКЕ**

Учебно-методическое пособие

Владивосток
Издательство ВГУЭС
2005

ББК 65.9(2)843

С 34

Сидоров В.П.

С 34 **ТОРГОВО-ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ
НА ВНЕШНЕМ РЫНКЕ:** Учебно-методическое посо-
бие. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2005. – 64 с.

Составлено в соответствии с требованиями государственного стандарта России.

Для студентов специальности 351300 «Коммерция (торговое дело)».

Утверждено на заседании кафедры коммерческой деятельности

Печатается по решению РИСО ВГУЭС

© Издательство Владивостокского
государственного университета
экономики и сервиса, 2005

ВВЕДЕНИЕ

Учебная программа дисциплины составлена для студентов пятого курса специальности «Коммерция (торговое дело)». В программе предложено десять наиболее значимых, по мнению автора, тем, которые раскрывают различные аспекты организации и техники функционирования торговых посредников в международной коммерческой деятельности. В первой части лекционных занятий (темы 1–5) освещаются общие подходы к организации и осуществлению торгово-посреднических операций на внешнем рынке. Здесь раскрываются основные виды посреднических операций на рынке товаров, услуг и транспортном рынке, классифицируются их участники от простых посредников (брокеров) до дистрибьюторов. Рассматривается положение посредников на рынке, раскрываются принципы и способы вознаграждения посредников. Особое внимание уделяется структуре и содержанию посреднических соглашений, включая общие положения и обязательства участников соглашений. Во второй части лекционных занятий (темы 6–10) раскрываются конкретные вопросы, вытекающие из особенностей соглашений принципалов, доверителей, комитентов, консигнантов и продавцов с простыми посредниками, поверенными, комиссионерами, консигнаторами и дистрибьюторами. Здесь особое внимание обращается на специфику посреднических соглашений и защиту экономических интересов каждого участника соглашения. В учебной программе приводятся краткие тезисы лекционных и практических занятий по дисциплине. Уделено внимание усилению контроля над качеством усвоения материала студентами. С этой целью даются вопросы для самоконтроля студентов, а также набор тестовых вопросов по основным темам дисциплины.

Актуальность изучения дисциплины состоит в том, что в условиях либерализации внешнеторговых отношений большое количество торговых и производственных фирм с различной формой собственности и различным уставным капиталом занимаются посредническими операциями на внешнем рынке. Эти операции являются для одних участников сопутствующими их основной деятельности, а для других – основными. Специфичность организации и осуществления данных операций, их отличие от операций непосредственной купли-продажи товаров и услуг отмечают не только российскими ведущими специалистами в области международной коммерции (см. Бахрамов Ю.М., Герчикова И.Н., Грачёв Ю.Н., Стровский Л.Е. и др.), но и международными организациями (Директива ЕЭС 86/635, действующая с 1 января 1990 г.). Выпускники специальности «Коммерция», попадая на работу в одну из фирм, занимающихся внешнеторговыми операциями, или организуя свой бизнес, должны разбираться во всех нюансах и особенностях под-

готовки, составления и исполнения посреднических соглашений, особенно в части, касающейся защиты коммерческих интересов их участников. Навыки, приобретённые в процессе изучения данной дисциплины, помогут специалистам коммерции правильно ориентироваться в осуществлении посреднических операций не только на внешнем, но и на внутреннем рынке России.

Актуальность написания данной работы связана с тем, что в современной литературе, посвящённой вопросам организации внешнеторговых операций, не всегда чётко выделяется специфика функционирования тех или иных торговых посредников, особенности составления посреднических соглашений и способы защиты коммерческих интересов их участников. Для студентов, изучающих данную дисциплину, бывает затруднительным поиск и систематизация отдельных данных по торговому посредничеству из различных источников, которые представлены в библиотеках в недостаточном количестве. Особую актуальность написание данного пособия приобретает в связи с включением в него разделов «Краткие тезисы теоретических и практических занятий по дисциплине». Здесь в кратком виде изложены основные понятия и приёмы организации торгово-посреднических операций на внешнем рынке. Включение данного раздела высвобождает определённое количество лекционных часов для более глубокого изучения со студентами всех нюансов и особенностей торгово-посреднических операций.

Включение в программу раздела «Контрольные вопросы тематики курса в виде тестов» даёт возможность преподавателю в течение 45 минут практических занятий выяснить уровень подготовки всей группы студентов. Для учащихся этот раздел является средством более глубокого усвоения теоретических знаний и нюансов практической работы по основным темам курса.

Курс учебной дисциплины «Торгово-посреднические операции на внешнем рынке» предназначен для ознакомления, изучения, освоения и использования на практике студентами экономических, организационных и управленческих специальностей (экономистов, менеджеров, специалистов коммерции, торговли, маркетологов, финансистов, банкиров, бухгалтеров, логистиков, транспортников и т.д.).

Например, данная учебная дисциплина рассчитана на студентов 5-го курса кафедры коммерческой деятельности Института международного бизнеса и экономики Владивостокского государственного университета экономики и сервиса (ВГУЭС), обучающихся по утвержденным учебным планам в рамках Государственного стандарта в пределах направления 351300 «Коммерция (торговое дело)».

Эта специальность утверждена приказом Министерства образования Российской Федерации 02.03.2000 г. № 686.

Квалификация выпускника – специалист коммерции.

А также следующих специализаций по этой специальности, предлагаемых на рынке высшего образования кафедрой коммерческой деятельности ИМБиЭ ВГУЭС, для очной, вечерней, заочной, ускоренной, дистанционной и индивидуальной форм обучения:

- Международная коммерческая деятельность.
- Коммерческая деятельность на рынке информационных услуг.
- Логистика во внешнеэкономических связях.
- Электронная коммерция и бизнес интернет.
- Коммерческая деятельность в рекреационном бизнесе (в здравоохранении, спорте и т.д.).

Структура курса впервые разработана во ВГУЭС канд. экон. наук, доцентом кафедры коммерческой деятельности института международного бизнеса и экономики В.П. Сидоровым и представлена отдельной учебно-методической разработкой на выпускающей кафедре коммерческой деятельности ИМБЭ и на сервере ВГУЭС в Интернет.

1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

1.1. Цели и задачи изучения дисциплины

Объектом изучения в данной дисциплине, по нашему мнению, являются различные виды торговых посредников, функционирующих на внешнем рынке и осуществляющих торгово-посреднические операции в международной торговле. Это простые посредники, агенты-представители и агенты-поверенные, комиссионеры, консигнаторы и дистрибьюторы.

Предметом изучения является совокупность отношений принципалов, доверителей, комитентов, консигнантов и продавцов с простыми посредниками, поверенными, комиссионерами, консигнаторами и дистрибьюторами в сфере международной торговли товарами и услугами, а также проблемы, возникающие в связи с организацией и осуществлением торгово-посреднических операций на внешнем рынке.

Цель изучения данной учебной дисциплины состоит в овладении студентами понятийного аппарата торгового посредничества, умение по содержанию торгово-посреднической операции определять вид посредника, его место на внешнем рынке товаров и услуг, умение организовать и осуществить торгово-посредническую операцию, составить посредническое соглашение и защитить свои коммерческие интересы.

Задачи изучения учебной дисциплины «Торгово-посреднические операции на внешнем рынке» состоят в изучении основных видов торгово-посреднических операций, специфичности участников этих операций и их положения на рынке и принципов вознаграждения, а также структуры и содержания посреднических соглашений. Одной из важнейших задач является изучение способов защиты своих коммерческих интересов в осуществлении торгово-посреднических операций.

1.2. Связь с другими дисциплинами

Учебная дисциплина «Торгово-посреднические операции на внешнем рынке» является неотъемлемой частью блока таких дисциплин как «Международная коммерческая деятельность» и «Организация и техника внешнеторговых операций». Приобретение самостоятельного статуса данной дисциплиной вызвано назревшей необходимостью выделения посреднических операций из общей совокупности операций внешней торговли. Принимая во внимание, что посреднические операции в настоящее время охватывают всю мировую торговлю, данная дисциплина также органически связана с такими дисциплинами как «Мировая экономика» и «Международные отношения».

1.3. Знания, умения и навыки, которые должны приобрести студенты в результате изучения дисциплины

В процессе изучения курса учебной дисциплины «Торгово-посреднические операции на внешнем рынке» будущие специалисты продолжают формировать своё понимание процессов, которые происходят в развитии внешнеторговых отношений. Они должны знать и понимать:

- роль посреднического звена в осуществлении экспортно-импортных операций;
- видеть коммерческую выгоду от использования посредников при проникновении на новые рынки;
- знать и использовать принципы и способы вознаграждения посредников и стимулирования их активности;
- знать специфику функционирования каждого посредника, от простого представителя до дистрибьютора;
- знать специфику посреднических соглашений и уметь их составлять;
- знать и уметь использовать способы защиты коммерческих интересов всех видов посредников, а также принципалов, доверителей, комитентов, консигнантов и продавцов;
- уметь извлекать коммерческую выгоду из самого факта посредничества на внешнем рынке.

1.4. Основные виды занятий и особенности их проведения

Учебная дисциплина «Торгово-посреднические операции на внешнем рынке» читается в течение одного (весеннего) семестра (17 недель) и рассчитана на 34 часа. Она предполагает недельную аудиторную нагрузку: 1 час – лекции, 1 час – практические занятия и написание курсовой работы. В течение любого учебного семестра во ВГУЭС, в том числе и второго, предусмотрены две промежуточные аттестации и одна итоговая.

По завершении обучения студенты, выполнившие свой учебный план, сдают зачет по этой дисциплине перед сессией.

1.4.1. Лекционные занятия

Лекционные (теоретические) занятия проводит ведущий преподаватель кафедры коммерческой деятельности Института международного и бизнеса экономики ВГУЭС в лекционной аудитории, оснащенной

доской и электрическими розетками для подключения компьютерной и иной аппаратуры, а также необходимых средств оргтехники, позволяющих наглядно демонстрировать основные положения учебной дисциплины «Торгово-посреднические операции на внешнем рынке». Лекционные занятия, возможно, проводить и в специализированной студенческой аудитории с соответствующим оснащением современной компьютерной оргтехники и информационной сетью, позволяющей использовать дистанционные версии учебно-методических материалов.

Учебной программой предусмотрено проведение лекций ведущим преподавателем коммерческой деятельности в количестве 17 часов в 9-ом семестре или по выбору ведущего преподавателя из-за важности приобретения практических навыков на практических занятиях теоретические занятия могут быть заменены индивидуальной самостоятельной работой.

Контроль за усвоением теоретического материала лекций и самостоятельно изученных тем, изложенных в учебной, научной и методической литературе, законодательных актах, публикациях средств массовой информации, соответствующих утвержденной учебной программе курса, осуществляется преподавателями систематически в виде текущих устного и письменного опросов, а также при использовании вариантов компьютерных тестов.

Кроме этого, контроль осуществляется в виде двух промежуточных аттестаций в учебном семестре, которые учитывают суммарный результат ответов на вопросы компьютерных тестов и вопросов преподавателя, а также входят в итоговую аттестацию по учебной дисциплине в период экзаменационной сессии.

1.4.2. Практические занятия

Практические занятия данной учебной программой по дисциплине «Торгово-посреднические операции на внешнем рынке» могут проводиться как в обычной аудитории, так и в специализированной, оснащенной современным компьютерным оборудованием, информационной техникой, экраном, локальной и глобальной сетью.

Например, в специализированной компьютерной, сетевой аудитории информационно-вычислительного центра ВГУЭС, в такой, как А-1411 или 1413 с использованием средств аудио- и видеотехники, компьютерной оргтехники, и учебно-методических материалов кафедры коммерческой деятельности института международного бизнеса и экономики.

1.5. Виды текущего, промежуточного и итогового контроля знаний студентов и способы их проведения

Текущий контроль за аудиторной и самостоятельной работой обучаемых студентов осуществляется во время проведения аудиторных занятий посредством дискуссий, устного опроса, проведения контрольных работ, экспресс-семинаров, коллоквиумов, осуществления лекции в форме активного диалога, а также возможных оценок, выставленных компьютерной программой по каждой выполненной теме практического занятия (в долях % правильных ответов или баллов по пятибалльной шкале).

Промежуточный контроль в соответствии с графиком учебного процесса осуществляется два раза в семестр в виде анализа полученных преподавателем ответов на аттестационные вопросы, а также при собеседовании в период консультаций с соответствующей записью итогового количества баллов, набранных аттестуемым (величина правильных ответов в %).

На первой промежуточной аттестации студент должен получить не менее 30 баллов, на второй не менее 30 (в сумме не менее 61 балла за две промежуточные аттестации) и на итоговую остается примерно 40 баллов, т.е., в сумме должно быть 100 баллов, за активность или особые заслуги студента преподаватель имеет возможность добавить 10 баллов премиальных, но в сумме не может быть по результатам трех аттестаций больше 100.

Промежуточный контроль может осуществляться также и в электронных версиях, поскольку в перспективе предполагается разработка электронной версии учебного пособия по теоретическим и практическим занятиям и проведение электронного тестирования обучаемых на персональных компьютерах с выставлением итогового уровня в % правильных ответов и соответственно суммарный результат, полученных баллов за совокупный комплекс ответов на все вопросы.

Результаты промежуточного контроля утверждаются заведующим кафедрой и директором института, хранятся в дирекции института международного бизнеса и экономики, в конце семестра суммируются и являются основанием для успешной итоговой аттестации.

Итоговый контроль (итоговая аттестация) осуществляется после успешного прохождения студентами полного комплекса текущего и промежуточного контроля в виде устного, письменного или электронного экзамена (зачета) при ответах экзаменуемого на вопросы, предложенные в итоговом аттестационном тесте и дополнительные вопросы по желанию экзаменатора.

Вопросы из программы учебной дисциплины «Торгово-посреднические операции на внешнем рынке» входят в программу сдачи Государственного итогового междисциплинарного экзамена по специальности «Коммерция (торговое дело)» перед государственной экзаменационной комиссией на пятом выпускном курсе.

1.6. Условия получения студентами положительной оценки на экзамене (зачете)

Для получения положительной итоговой оценки на экзамене (зачете) студент обязан посещать занятия, проявлять активность в аудитории, выполнять в указанные сроки, выдаваемые ему задания, получить на двух промежуточных аттестациях не менее 61 балла, т.е. полностью соблюдать выполнение графика учебного процесса и положения по аттестациям.

Процентный вклад в итоговый результат этих составляющих, по решению кафедры коммерческой деятельности следующий: – посещаемость с учетом успеваемости – 10%, выполнение заданий – 45%, официальный зачет – 45%.

Практические занятия, проводятся под руководством преподавателя или ассистента, могут выполняться “в ручную” на бланках документов или на персональных компьютерах в специализированных сетевых компьютерных аудиториях информационно-вычислительного центра ВГУЭС.

Каждая работа предусматривает самостоятельное, индивидуальное выполнение при консультации преподавателя. Преподавателю сдаются заполненные документы с итоговыми результатами работы, которые проверяются, оцениваются и учитываются в итоговой оценке по аттестации.

В случае обучения студента по индивидуальному графику, ему необходимо в начале семестра получить задание на комплексную теоретическую и практическую подготовку по учебной дисциплине, выбрать тему курсовой работы и осуществлять в большей степени самостоятельно курсовое проектирование в соответствии с графиком учебного процесса, а в течение семестра регулярно (строго обязательно в период промежуточных аттестаций) отчитываться по этапам выполнения данной работы и защищать достигнутые результаты перед ведущим преподавателем.

Экзамен или зачет принимается у студентов только после успешного выполнения графика учебного процесса и положительных результатов промежуточных аттестаций.

Способ проведения экзамена (зачета): Для допуска к экзамену (зачету) студент должен сдать преподавателю все практические индивидуальные, самостоятельные, задания, контрольные работы и если необходимо рефераты.

Непосредственно на экзамене (зачете) студенту может быть предложено, ответить на несколько теоретических вопросов и один вопрос по закреплению навыков, приобретенных на практических занятиях.

2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Темы лекционных занятий

Тема 1. Основные виды торгово-посреднических операций на внешнем рынке

1. Целесообразность использования посредников.
2. Посреднические операции на рынке товаров.
3. Посреднические операции на рынке услуг.
4. Посреднические операции на транспортном рынке.

Тема 2. Участники торгово-посреднических операций на внешнем рынке

1. Простые посредники (брокеры).
2. Поверенные.
3. Торговые агенты.
4. Комиссионеры.
5. Консигнаторы.
6. Дистрибьюторы.
7. Особенности организации посреднических представительств на территории России.

Тема 3. Положение посредников на рынке

1. Посредник с неисключительным правом продажи.
2. Посредник с исключительным (монопольным) правом продажи.
3. Посредник с преимущественным правом продажи.

Тема 4. Основные принципы и способы вознаграждения посредников

1. Принципы вознаграждения посредников.
2. Способы вознаграждения посредников.

Тема 5. Структура и содержание посреднических соглашений

1. Общие положения.
2. Определение сторон.
3. Предмет соглашения.
 - А) Обязательства продавца.
 - Б) Обязательства посредника.
4. Территория и товарная номенклатура.

Тема 6. Особенности соглашений с простыми посредниками (коммерческими представителями)

1. Обязательства коммерческого представителя.
2. Обязательства принципала.
3. Вознаграждение коммерческого представителя.
4. Защита интересов коммерческого представителя.
5. Защита интересов принципала.

Тема 7. Особенности соглашения с поверенным

1. Специфика соглашения с поверенным.
2. Обязательства поверенного.
3. Обязательства доверителя.
4. Принципы определения размеров вознаграждения.
5. Защита интересов поверенного.
6. Защита интересов доверителя.

Тема 8. Особенности соглашения с комиссионером

1. Специфика комиссионного соглашения.
2. Обязательства комиссионера.
3. Обязательства комитента.
4. Вознаграждение комиссионера.
5. Защита интересов комиссионера.
6. Защита интересов комитента.

Тема 9. Особенности соглашения с консигнатором

1. Специфика консигнационного соглашения.
2. Вознаграждение консигнатора.
3. Защита интересов консигнанта.
4. Защита интересов консигнатора.

Тема 10. Особенности договоров с дистрибьюторами

1. Специфика дистрибьюторского соглашения.
2. Взаимные обязательства продавцов и дистрибьюторов.
3. Защита интересов продавца.
4. Защита интересов дистрибьютора.
5. Недостаток дистрибьюторских соглашений.

2.2. Темы практических занятий (ПЗ) (с основными дидактическими единицами)

Комплекс практических занятий предусматривает аудиторную работу в зависимости от уровня подготовки обучаемых как в обычной аудитории (деловые игры) так и в компьютерном сетевом классе по разрабатываемой на кафедре коммерческой деятельности ИМБЭ ВГУЭС электронной версии семинаров по дисциплине «Торгово-посреднические операции на внешнем рынке». Практические занятия могут проводиться студентами и самостоятельно на магнитных носителях в компьютерных аудиториях, библиотеке, дома и т.д. при необходимых консультациях ведущего преподавателя.

По этому виду занятий студентам необходимо изучить и практически освоить следующие темы.

Тема 1. Основные виды торгово-посреднических операций на внешнем рынке

Целесообразность использования посредников. Преимущества торгово-посреднических операций. Недостатки сбыта через торгово-посреднические фирмы. Посреднические операции на рынке товаров. Брокерские операции. Агентские операции. Комиссионные операции. Операции по перепродаже. Посреднические операции на рынке услуг. Специализированные посредники. Универсальные посредники. Посреднические операции на транспортном рынке. Необходимость транспортно-экспедиционного обслуживания. Виды посреднической деятельности в судоходстве. Функции посредников в судоходстве.

Тема 2. Участники торгово-посреднических операций на внешнем рынке

Простые посредники (брокеры). Функции простых посредников. Расширение обязанностей простых посредников. Поверенные. Функции поверенных. Торговые агенты. Функции торговых агентов. Особенности агентского соглашения. Комиссионеры. Функции комиссионеров. Консигнаторы. Функции консигнаторов. Формы консигнации. Дистрибьюторы. Функции дистрибьютора. Особенности отношений поставщика и дистрибьютора.

Особенности организации посреднических представительств на территории России.

Тема 3. Положение посредников на рынке

Посредник с неисключительным правом продажи. Особенности отношений поставщика и посредника с неисключительным правом продажи. Посредник с исключительным (монопольным) правом продажи. Особенности отношений поставщика и посредника с исключительным правом продажи. Посредник с преимущественным правом продажи. Особенности отношений поставщика и посредника с преимущественным правом продажи.

Тема 4. Основные принципы и способы вознаграждения посредников

Принципы вознаграждения посредников. Принцип компенсации издержек посредника и получения средней прибыли. Принцип достаточности уровня вознаграждения посредников. Способы вознаграждения посредников. Факторы, влияющие на размер вознаграждения посредников.

Тема 5. Структура и содержание посреднических соглашений

Общие положения. Определение сторон. Предмет соглашения. Расширенные обязательства продавца. Расширенные обязательства посредника. Территория и товарная номенклатура.

Тема 6. Особенности соглашений с простыми посредниками (коммерческими представителями)

Специфика соглашения с простыми посредниками (коммерческими представителями). Обязательства коммерческого представителя. Обязательства принципала. Вознаграждение коммерческого представителя. Время выплаты вознаграждения. Организация выплаты вознаграждения. Защита интересов коммерческого представителя. Защита интересов принципала.

Тема 7. Особенности соглашения с поверенным

Специфика соглашения с поверенным. Обязательства поверенного. Расширенные обязательства поверенного. Обязательства доверителя. Принципы определения размеров вознаграждения. Время выплаты вознаграждения. Защита интересов поверенного. Защита интересов доверителя.

Тема 8. Особенности соглашения с комиссионером

Специфика соглашения с комиссионером. Обязательства комиссионера. Возможности отступления комиссионера от указаний комитента. Ответственность комиссионера. Способы комиссионной операции по сбыту товаров. Обязательства комитента. Ответственность комитента. Вознаграждение комиссионера.

Защита интересов комиссионера. Защита интересов комитента.

Тема 9. Особенности соглашения с консигнатором

Специфика консигнационного соглашения. Обязательства консигнатора. Виды возвратности консигнационной операции. Вознаграждение консигнатора. Способы стимулирования активности консигнатора. Время выплаты вознаграждения. Защита интересов консигнатора. Защита интересов консигнанта.

Тема 10. Особенности договоров с дистрибьюторами

Специфика дистрибьюторского соглашения. Взаимные обязательства продавцов и дистрибьюторов. Вознаграждение дистрибьюторов. Защита интересов дистрибьютора. Защита интересов продавца. Недостаток дистрибьюторских соглашений.

2.3. Тезисы теоретических и практических занятий по дисциплине

Тема 1. Основные виды торгово-посреднических операций на внешнем рынке

Использование торговых посредников создает для зарубежных фирм определенные преимущества, что и обуславливает их важную роль в международной торговой практике.

1. Главное преимущество использования торговых посредников состоит в том, что фирма-экспортер не вкладывает каких-либо значитель-

ных средств в организацию сбытовой сети на территории страны импортера. Торгово-посреднические фирмы обычно имеют собственную материально-техническую базу (складские помещения, демонстрационные залы, ремонтные мастерские), а иногда и свои розничные магазины.

2. Другое преимущество торгово-посреднических фирм в том, что она освобождает экспортера от многих забот, связанных с реализацией товара (доставка в страну импортера, сортировка и упаковка, подбор по ассортименту, приспособление к требованиям местного рынка).

3. Важным преимуществом является также использование капитала торгово-посреднических фирм для финансирования сделок как на основе краткосрочного так и среднесрочного кредитования. Здесь большое значение имеют устойчивые деловые связи торгово-посреднических фирм с банками, транспортно-экспедиторскими и страховыми компаниями.

4. Рынки некоторых товаров целиком монополизированы торговыми посредниками (например, брокерами в Англии) и недоступны для установления прямых контактов с потребителями. В этом случае использование торгово-посреднического звена вызывается необходимостью.

Сбыт через торгово-посреднические фирмы имеет и определенные **недостатки**. Поскольку экспортер лишается непосредственных контактов с рынками сбыта и целиком зависит от добросовестности и активности торгового посредника, то к его выбору экспортирующие фирмы должны относиться достаточно серьезно.

Брокерские операции.

Брокерские операции состоят в установлении через посредника-брокера (англ. – broker, фр. – courtier, нем. – makler) контакта между продавцом и покупателем (а также между страховщиком и страхователем, между судовладельцем и фрахтователем).

Брокеры действуют в интересах заказчика-принципала (principal) по его поручению. Обычно такие поручения носят разовый характер на той или иной сделке.

Через брокера проходят встречные предложения сторон, он сам не соприкасается непосредственно с товаром.

Действия в самой сделке совершаются за счет принципала, товар остается собственностью последнего. Принципалы сами ведут переговоры с рекомендованными посредником контрагентами, подписывают и исполняют контракты от своего имени и за свой счёт, после заключения сделки продавец отправляет товар прямо покупателю, а брокеру выплачивает брокеру оговоренное ранее вознаграждение. Причём, договор может предусматривать выплату определённого вознаграждения по-

среднику и за рекомендации контрагентов, с которыми принципал не заключил контракты.

Независимо от того, какой конкретной деятельностью брокер занимается или кого представляет, он всегда выступает как посредник в узком юридическом смысле, совершая только фактические действия.

Агентские операции.

Агентские операции в торговле состоят в поручении одной стороной, именуемой принципалом, не зависимой от нее другой стороне, именуемой агентом (торговым, коммерческим), совершения фактических и юридических действий, связанных с продажей или покупкой товара на оговоренной территории за счет и от имени принципала. Агентские операции совершаются на основе более или менее длительного (обычно многолетнего) соглашения, именуемого агентским соглашением.

Независимость агента выражается в том, что он не состоит в трудовых отношениях с принципалом и может осуществлять свою деятельность самостоятельно за определенное вознаграждение.

Агент является в большинстве случаев юридическим лицом, зарегистрированным в торговом реестре. Хотя агент и обязан действовать в пределах полномочий, определенных в агентском соглашении, он не подлежит прямому контролю и надзору со стороны принципала.

Осуществление агентом своей деятельности от имени и за счет принципала отличает его от купца и торговца по договору, совершающих сделки от своего имени и за свой счет, а также от комиссионера, который хотя и выступает перед третьими лицами от своего имени, но совершает сделки за счет комитента.

Агент лишь способствует совершению сделки купли-продажи, но сам в ней (в качестве стороны контракта) не участвует и не покупает за свой счет товары. Он действует лишь как представитель принципала в рамках ответственности, возложенной на него агентским соглашением. В этом и есть отличительная особенность агентского соглашения от договора о предоставлении права на продажу.

Комиссионные операции.

Сам термин «комиссия» (commission) означает договор, по которому одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение (комиссию) заключить сделку на продажу или покупку товаров от своего имени, но в интересах и за счёт комитента.

Взаимоотношения между комитентом и комиссионером регулируются договором комиссии (комиссионный договор). В соответствии с ним комиссионер не покупает товары комитента, а лишь совершает сделки по купле-продаже товаров за счет комитента. Это означает, что

комитент остается собственником товара до его передачи в распоряжение конечного покупателя.

Вместе с тем следует заметить, что продажа товаров через комиссионеров нередко связана с передачей товаров комитента во владение комиссионера, который при этом не становится их собственником. Находящиеся в распоряжении комиссионера товары, присланные ему комитентом для продажи (равно, как и товары, купленные комиссионером для комитента), признаются собственностью комитента. Риск случайной гибели и случайного повреждения таких товаров при отсутствии иной договоренности сторон лежит на комитенте. Комиссионер, однако, обязан принимать все меры к обеспечению сохранности вверенных ему товаров и отвечать за их утрату или повреждение, если это произойдет по его вине.

Комиссионер за свое посредничество получает от комитента комиссионное вознаграждение, обозначенное в договоре. Это может быть определенный процент от суммы сделки (в среднем до 10%) или разница между ценой, назначенной комитентом, и реализационной ценой комиссионера.

Комиссионер обычно не отвечает перед комитентом за исполнение договора купли-продажи третьим лицом. Однако иногда в комиссионный договор включается условие о ручательстве комиссионера за исполнение сделки третьим лицом, с которым им заключен договор за счет комитента. В силу этого условия комиссионер за дополнительное вознаграждение принимает на себя обязательства делькредере.

При выполнении поручения комиссионер должен придерживаться условий, предписанных ему комитентом. Полученный от покупателя платеж, комиссионер обязан в течение определенного в договоре числа дней перевести на счет комитента. Из этой суммы комиссионером вычитается причитающееся ему комиссионное вознаграждение и расходы, сделанные им сверх, предусмотренных договором комиссии (с согласия комитента).

Платеж считается произведенным после того, как комитент подтвердит его получение и правильность. В договоре комиссии обусловлены также и обязанности комиссионера, которые зависят от характера совершаемых им операций.

Разновидностью комиссионных операций являются **операции консигнации**. Они состоят в поручении одной стороной, именуемой консигнантом, другой стороне, именуемой консигнатором, продажи товара со своего склада от своего имени, но за счет консигнанта.

Консигнационные операции осуществляются на основе договора консигнации, к которому применяются нормы законодательства о договоре комиссии.

Товары, поставленные на склад в стране консигнатора, остаются собственностью консигнанта до момента их продажи третьим лицам.

Если по окончании срока консигнационного соглашения на складе у консигнатора остался непроданный товар, то консигнант может его изъять, если другое не предусмотрено соглашением. Это *простая консигнация*.

Наряду с простой консигнацией применяют частично возвратную и безвозвратную консигнации, повышающие уверенность в сбыте товаров.

При *частично возвратной консигнации* консигнатор берет на себя обязательство по окончании оговоренного срока купить у консигнанта согласованное количество из нереализованного к этому сроку товара.

При *безвозвратной консигнации* консигнатор лишен права возврата, и весь товар, не проданный к окончанию намеченного срока, должен быть им куплен.

Продажа товаров со склада, находящегося в стране сбыта, значительно облегчает освоение новых рынков, поскольку иностранные покупатели получают возможность ознакомиться с интересующими их изделиями не только по каталогам, проспектам, прейскурантам и спецификациям, но и непосредственно путем их осмотра, а часто и посредством проверки в работе.

Операции по перепродаже.

Эти операции осуществляются торговым посредником от своего имени и за свой счет. Это означает, что торговый посредник сам выступает стороной договора как с экспортером (здесь и далее имеется в виду экспортер-производитель), так и с конечным покупателем, и становится собственником товара после его оплаты

Различают два вида операций по перепродаже.

К *первому виду* относятся операции, в которых торговый посредник по отношению к экспортеру выступает как покупатель, приобретающий товары на основе договора купли-продажи. Он становится собственником товаров, и может реализовать их по своему усмотрению на любом рынке и по любой цене

Отношения между экспортером и такого рода посредником прекращаются после выполнения сторонами своих обязательств по договору купли-продажи.

Терминология, применяемая к такого рода посредникам, довольно разнообразна. Чаще всего их называют купцами (merchant) в Англии, США; Handler – в Германии; handlande – в Швеции. На рынке черных металлов Англии таких посредников называют стокхолдерами (stockholders). Торговцев сахаром за свой счет на нью-йоркской бирже называют операторами (operator), торговцев какао на лондонской бирже – дилерами (dealer), торговцев цветными металлами – принципалами (principal).

Ко *второму виду* относятся операции, в которых экспортер предоставляет торговому посреднику, именуемому торговцем по договору, право продажи своих товаров на определенной территории в течение согласованного срока. Это право предоставляется на основании договора. Этот договор устанавливает только общие условия, регулирующие взаимоотношения сторон по реализации товаров на определенной территории. Для его исполнения стороны заключают самостоятельные контракты купли-продажи, в которых устанавливаются количество и качество поставляемого товара, цена, условия поставки, способ платежа и форма расчета, сроки платежа, условия гарантии качества, порядок предоставления рекламаций.

Сделки купли-продажи между торговцем по договору и покупателем заключаются в соответствии с условиями договора между экспортером и торговцем по договору.

Торговца по договору называют в разных странах по-разному. Например, в США и Англии его именуют дистрибьютор (distributor), в Германии – торговец по договору (Vertragshandler), или торговец за свой счет (Eigenhandler), в Бельгии и Греции – концессионер (concessionnaire).

Посреднические операции на рынке услуг.

Среди услуг, оказываемых посредниками, можно отметить покупку и продажу товаров от собственного имени, но за чужой счет (комиссионная торговля); кредитование покупателей; сдачу в аренду (лизинг); заключение контрактов с транспортными и страховыми компаниями; контроль товаров; посредничество в платежных операциях; организацию соответствующего документооборота; улаживание недоразумений с таможней; представительство в арбитражных судах; складирование и погрузку; проведение рекламных и других мероприятий по продвижению товаров на зарубежные рынки и др.

Торговые посредники нередко осуществляют предпродажную доработку товаров, повышая тем самым их конкурентоспособность, имеют для этого квалифицированный персонал, свою товаропроводящую и сервисную сеть.

Посредники могут быть **специализированные и универсальные**. Наиболее полное развитие идея универсализации получила в рамках торговых домов, в деятельность которых может входить предоставление широкого спектра услуг в стране и за рубежом в области консультирования, финансирования, посредничества и т.п., а также кредитование и сдача в аренду (лизинг).

Особенно распространена эта форма в Японии. Постоянно нарастающая масштабы традиционной торгово-посреднической деятельности, японские торговые компании все активнее включаются в торговлю дру-

гих стран. Почти 12% всех продаж девяти крупнейших торговых монополий приходится на посреднические торговые операции между третьими странами.

Значительная доля посреднической деятельности падает на выполнение работ по оказанию **научно-консультативных** услуг для заказчиков, нуждающихся в научных консультациях, различного рода услуг по разработке методических рекомендаций, экономических и технических решениях, создании и оформлении новых фирм, их ликвидации, разработке бизнес-планов, бизнес-карт, подготовке аналитических материалов, проведении стажировок в России и за рубежом, обучении и переподготовке кадров. Все эти направления посреднической деятельности объединены в мировой практике общим понятием – консалтинговые услуги.

Не менее важным направлением в работе посреднических организаций является оказание клиентам **рекламных услуг**, т.е. услуг в области рекламирования товаров через различные рекламные издания и средства информации: печатные издания, средства вещания, внутреннюю и наружную рекламу и др. Посредническая организация выполняет также работу по обоснованию и определению размера бюджета на рекламу, разработке рекламной программы, рекламных листовок, каталогов, видео-роликов, вопросов спонсирования при проведении крупных спортивных зрелищных мероприятий и эстрадных шоу.

На мировом рынке услуг набирает обороты бизнес **инжиниринговых** услуг, т.е. оказание предприятиям-заказчикам услуг при строительстве промышленных и социально-бытовых объектов, включая рекомендации по выбору оптимального варианта строительства, разработке строительного проекта, поставке оборудования, машин механизмов, строительству "под ключ", пуску объекта, его эксплуатации, а также нахождение и внедрение эффективных технологических решений.

Среди основных направлений современного посреднического бизнеса все более активные позиции начинают занимать **лизинговые услуги** в области предоставления клиентам в аренду технических средств, зданий, сооружений и товаров широкого потребления преимущественно на долговременной основе.

Эти услуги позволяют потребителям пользоваться имуществом без единовременного крупного вложения собственных средств для их приобретения, что особенно важно для мелких и средних предприятий-покупателей, избежать потерь, связанных с моральным старением имущества. Пользуясь лизингом, покупатель сможет уменьшить сумму части облагаемой налогом прибыли на долю арендных платежей, которые рассматриваются как текущие расходы. В случае применения услуг по международному лизингу потребитель этих услуг в полной мере может

использовать налоговые льготы страны арендодателя. Наряду с этим лизинговые услуги позволяют для изготовителей значительно расширить рынки сбыта, что весьма актуально в условиях острой конкурентной борьбы.

В России лизинговые услуги находятся в зародышевом состоянии, но с учетом их значимости в реформируемой российской экономике при государственной и международной поддержке они должны получить мощный импульс развития.

Посреднические операции на транспортном рынке.

Транспортное обслуживание обеспечивают посреднические, транспортно-экспедиторские фирмы и организации.

Необходимость транспортно-экспедиторского обслуживания возникает еще до транспортировки товара – это процесс выбора наиболее рационального и экономичного способа доставки груза, планирование перевозок, подготовка товара к погрузке и транспортировке.

В функции экспедитора входит весь комплекс работ по подготовке товара к отправке: затаривание; упаковка; заключение договора с перевозчиком на транспортировку груза и планирование необходимых транспортных средств; оценка экономичности доставки груза до места назначения; выбор наиболее рациональных путей доставки и видов транспорта. Он несет ответственность за организацию грузовых работ, хотя и не ведет их сам, готовит необходимые транспортные и товаросопроводительные документы, осуществляет расчеты с перевозчиком; в отдельных случаях ведет контроль за продвижением товара до получателя.

В России такими экспедиторами являются концерн «Союзвнештранс», А/О «Совмортранс», объединение «Желдорэкспорт», «Союзтранс», «Мострансэкспедиция» и др. Появились и малые предприятия, предлагающие экспедиторское обслуживание внешнеторговых грузов.

В судоходстве наиболее распространены следующие виды посреднической деятельности: транспортно-экспедиторская, агентская, сюрвейерская, шипчандлерская и брокерская, взаимодействие которых с грузо- и судовладельцами, портами, госструктурами, другими видами транспорта и посредническими фирмами позволяют функционировать транспортным системами в наиболее эффективном режиме.

Обслуживание судов в портах осуществляется **морским агентом**, который действует по поручению судовладельца. В портах стран членов СНГ агентирование осуществляется Главным морским агентством по агентированию иностранных судов («Инфлот»), которое является юридическим лицом. Агентирование судов этих стран за границей производится соответствующими организациями на основе договоров, соглашений, заключаемых пароходствами государств, входящих в СНГ.

В функции морских агентов входит: выполнение таможенных, портовых и других формальностей при заходе судна в порт, выполнение грузовых операций в порту, оплата пошлин, портовых сборов, штрафов; обеспечение для судна причала, буксиров, лоцмана; содействие в погрузочных и разгрузочных операциях; организация снабжения судна топливом, материалами, продовольствием, питьевой водой; изготовление и оформление грузовых и других документов (коносаментов, манифестов, тайм-шитов, сертификатов); информация грузовладельцев о прибытии и отправлении судна и ходе погрузочно-разгрузочных работ; предоставление судовладельцам необходимой информации и сведений по поданному порту (обычаи, размер сборов, правила и др.); выполнение отдельных поручений судовладельцев, связанных с пребыванием судна в районе деятельности агента.

Судовладелец возмещает морскому агенту понесенные им расходы по обслуживанию судна и уплачивает ему агентское вознаграждение, размер которого обычно исчисляется в зависимости от тоннажа судна и действующих в данном порту тарифов за указанные услуги.

Тема 2. Участники торгово-посреднических операций на внешнем рынке

Простые посредники (брокеры) – к ним относят торговые фирмы, лица и организации, которые подыскивают взаимно заинтересованных продавцов и покупателей, сводят их, но *сами не принимают непосредственного участия в сделках ни своим именем, ни капиталом*. Таких посредников называют брокерами.

Как правило, в обязанности брокера входит оперативная предварительная проработка сделки (поиск клиента, согласование цены и условий сделки и т.п.). Окончательное решение вопроса остается за принципалом. Такая схема довольно часто применяется при поставках сырьевых и продовольственных товаров.

Брокер выступает посредником при торговле товарами и услугами, при совершении биржевых операций с товарами и ценными бумагами, при фрахтовании судов и страховании. Брокер никогда не является стороной в договоре, а выступает исключительно с целью сведения сторон, которые берут на себя обязательства по сделке, заключенной при посредстве брокера. В отличие от агента брокер не является представителем, он не состоит в договорных отношениях ни с одной из сторон и действует на основе отдельных поручений.

Брокеру предоставляются специальные полномочия на заключение каждой отдельной сделки, и он обязан действовать строго в пределах этих полномочий. В частности, брокер должен выполнять указания своего клиента о количестве, качестве, цене товара.

По первому требованию клиента брокер обязан представлять ему отчет обо всех проведенных от его имени операциях. Когда заключению сделки предшествуют длительные переговоры в связи с уторговыванием условий, брокер должен получать полномочия на каждой очередной стадии.

Брокеру могут быть поручены также контроль за исполнением заключенного при его посредничестве контракта и предъявление рекламаций. Довольно часто он за дополнительное вознаграждение обязуется гарантировать продавца от любых убытков, которые тот может понести вследствие неоплаты товара покупателем в случае его неплатежеспособности. Такое условие называется делькредере (*Del credere*). По поручению своих клиентов брокер может взять на себя также подбор партии товаров определенного ассортимента, информацию о состоянии рынка и др.

За свои услуги брокер получает обусловленное, нередко устанавливаемое торговым обычаем вознаграждение. Это вознаграждение называется по-английски брокеридж (*brokerage*), по-французски – куртаж (*courtage*), по-немецки – провизия (*provision*). Размер вознаграждения при товарных операциях колеблется от 0,25 до 2–3%.

Как правило, брокер не имеет права представлять интересы другой стороны в сделке и принимать от другой стороны комиссию или вознаграждение, за исключением тех случаев, когда на это имеется соглашение клиента. Иногда в качестве посредника выступают два брокера: один – по поручению покупателя, другой – продавца.

Однако, в зависимости от традиций и правил на рынке, иногда брокер может получать свое вознаграждение от каждой стороны, как от покупателя, так и от продавца того или иного договора. В этом случае брокер может представлять одновременно интересы и продавца и покупателя, получая при этом двойное вознаграждение. Такая ситуация возможна только на рынке России, так как за рубежом это воспринимается как нарушение рыночной этики.

Товарные брокеры – наиболее активный тип торгового посредника, который не покупает и не продает товары от своего имени, не предоставляет кредиты и не выступает в сделке купли-продажи от имени своего клиента и за его счет. Причем клиентом брокера может быть как продавец товаров (брокер Продавца), так и покупатель (брокер Покупателя).

Товарный брокер действует на основании разовых поручений и строго в пределах инструкций своих клиентов. Преимущества товарных брокеров заключаются в детальном знании рынка, на котором они специализируются, во владении широкими деловыми связями, в оперативной возможности качественно и полно выполнить поручения клиентов.

Основным преимуществом в деятельности товарного брокера является строгая конфиденциальность при ведении многочисленных переговоров со своими клиентами. Как правило, брокеры не раскрывают имен участников торговой сделки.

Поверенные – это торговые фирмы, лица и организации, которые привлекаются доверителями к совершению сделок от имени и за счет покупателей или продавцов товаров (доверителей). Доверители заключают с поверенными договоры поручения. Поверенный **подыскивает для них контрагентов и заключает с ними контракты от имени и за счёт доверителя.**

Существенной частью договора поручения является подробное изложение полномочий поверенного в части коммерческих и технических условий сделок.

Доверители сами исполняют подписанные поверенными контракты, возмещают им понесенные расходы и выплачивают вознаграждение, которое является оценкой компетенции и оперативности посредников. По законодательствам некоторых стран (Германии, Швейцарии) доверенные имеют право на получение вознаграждения и по сделкам, самостоятельно заключаемым доверителями с партнерами, с которыми ранее поверенные подписывали для этих доверителей контракты. Поверенных, с которыми доверители устанавливают длительное сотрудничество и расширяют их обязанности в части защиты своих коммерческих интересов, в Германии называют торговыми представителями, во Франции – торговыми агентами, в Швейцарии – агентами. В практике международной торговли поверенные привлекаются относительно редко.

Комиссионеры – это торговый посредник, который продаёт и покупает товары от своего имени, но за счёт и по поручению продавца или покупателя (комитентов), которые несут коммерческие риски.

Комиссионеры подыскивают партнеров и подписывают с ними контракты за оговорённое вознаграждение (комиссию).

Такое право комиссионеры получают по договорам комиссии с комитентами.

Важной частью таких договоров является изложение полномочий комиссионеров по коммерческим и техническим условиям предстоящих сделок. Договоры комиссии содержат обязанность комиссионеров согласовывать с комитентами условия продажи товаров, особенно, такие как цена, условия платежа, сроки поставки, количество товара.

Комиссионеры отвечают за сохранность находящихся в их распоряжении товаров, однако все коммерческие риски в случае их гибели или повреждения остаются за поставщиком.

Комиссионеры не отвечают за выполнение покупателями обязательств по платежам, за исключением тех случаев, когда такая ответст-

венность предусмотрена в комиссионных соглашениях (договоры делькредере).

За свои услуги комиссионеры получают вознаграждение, размер которого устанавливается в виде определенного процента от стоимости реализованного товара и зависит от многих факторов. Комиссионное вознаграждение должно покрывать понесенные комиссионерами расходы и обеспечивать им получение прибыли.

Торговые агенты – к торговым агентам относят фирмы, лица и организации, которые на основании договоров с продавцами и покупателями получают право содействовать заключению сделок или заключать их от имени продавцов или покупателей. Отношения здесь строятся на основе агентских соглашений.

Агенты не покупают продукцию у производителей и не перепродают ее. Они уполномочены продавать продукцию в качестве их представителей. При этом продавцы оставляют за собой право определять условия реализации товаров и, прежде всего, устанавливать уровень цен.

Агентское соглашение должно давать достаточно широкие полномочия агентам, чтобы создать условия для их эффективной работы на рынках. С другой стороны, оно должно содержать предельные полномочия, так как агенты действуют за счет продавцов (уровень цен, условия платежей, сроки поставки, гарантии и ответственность и т.д.). Кроме полномочий агентские соглашения содержат взаимные права и обязанности. В обязанности агентов могут быть включены исследование рынков сбыта, реклама, поиск покупателей, ведение переговоров, организация предпродажного сервиса и технического обслуживания, страхование находящегося на складах товара, с которым работают агенты.

Агентские соглашения определяют перечень видов товаров, с которыми работают агенты, территорию, определяют условия совместной с продавцами работы на рынке и т.д. Возможны исключительное и неисключительное права агентов на определенной территории и по определенному кругу товаров.

За свои услуги агенты получают вознаграждение в виде обусловленного процента от цены заключенной сделки. Не исключается, что агенты могут представлять нескольких производителей, но не по конкурирующей продукции.

Консигнаторы – это разновидность посредника – комиссионера.

Суть консигнационных операций заключается в том, что продавец (консигнант) поставяет товары на склад посредника (консигнатора) для реализации на рынке в течение определенного срока. Консигнатор не покупает этот товар в свою собственность, а продает от своего имени и

осуществляет платежи консигнанту по мере реализации со склада товара покупателям.

Непроданные к установленному сроку товары консигнатор имеет право вернуть консигнанту. В отдельных случаях может быть безвозвратная форма консигнации, при которой консигнатор не имеет права возврата товара и по истечении оговоренного срока обязан купить всю непроданную продукцию в свою собственность. Бывает и частично возвратная форма консигнации, когда консигнатор обязуется по истечении установленного срока продажи купить у консигнанта согласованное количество нереализованного товара, а остаток продукции вернуть продавцу. Решение о возврате продукции принимается по согласованию сторон, участвующих в консигнационной сделке.

В большинстве случаев причиной невозможности сбыта товара консигнатором в установленные соглашениями сроки является низкая конкурентоспособность товара из-за недостаточного технического уровня или высоких цен, установленных консигнантом. Стороны анализируют причины низкой конкурентоспособности товара и, в случае невозможности поднять технический уровень товара, принимают меры по снижению цены товара.

Практика осуществленных консигнационных сделок показывает, что возврат целесообразен в том случае, когда скидка, позволяющая продать товар, превышает двойную сумму расходов на его обратную транспортировку. При консигнации продавец по существу кредитует посредника на средний срок реализации товара.

Дистрибьюторы – заключают с поставщиком продукции (производителем) контракт купли-продажи и затем продают ее от своего имени.

Дистрибьютор отличается от простого покупателя или продавца тем, что связан со своим торговым партнером посредническим соглашением, в котором оговариваются перечень сбываемых товаров, территория сбыта, право на продажу, минимальный годовой объем реализации, обязательства посреднической фирмы о предпродажном сервисе и предпродажной доработке товаров, их гарантийном и техническом обслуживании.

Значительное внимание уделяется в соглашении разграничению и уточнению взаимных обязанностей сторон в комплексном исследовании рынков, подготовке исходных материалов и осуществлении рекламных кампаний, в участии в выставках.

Поставщик берет обязательство помогать деньгами дистрибьютору в оборудовании его торговых заведений, снабжать рекламными и демонстрационными материалами, оказывать поддержку в создании служб, обучении персонала и т.п. (Так, американская фирма «Millipore» (производство фильтров и оборудования для микрофильтрации) еже-

годно проводит в головной конторе технико-коммерческую 4-х дневную конференцию для своих представителей во всем мире. На этой конференции руководящий состав фирмы освещает следующие вопросы: перспективная политика фирмы на год; новинки, их характеристики, отличия от предыдущих продуктов; ценовая политика; перспективные разработки; новые сферы потребления. Одновременно региональные дистрибьюторы отчитываются в результатах работы и о перспективах развития своих торговых сетей. Существенным для отношений сторон является закрепление за продуцентом или оптовым торговцем права на финансовый и коммерческий контроль над деятельностью дистрибьютора).

Сердцевиной договоренностей являются условия о приобретении дистрибьютором в собственность товаров у продуцентов в интересах последующей их перепродажи своей клиентуре. Не будучи формально - юридически их представителем, дистрибьютор экономически связывает своими операциями продуцента или оптового торговца с рынком, выполняя с хозяйственной точки зрения посреднические функции. На рынке они *выступают от своего имени, за свой счет и на свой «страх и риск», т.е. принимая на себя все коммерческие риски по продвижению товара.*

Таким образом, юридические и экономические последствия перепродажи полностью ложатся на посредника, а его прибыль определяется разницей покупной и перепродажной цены товара.

Особенности организации посреднических представительств на территории России.

Договоры о посредничестве содержат много общих положений, таких как номенклатура товаров, договорная территория, реклама товаров, изучение конъюнктуры рынка и информирование поставщиков, сроки действия соглашения, условия их продления и досрочного прекращения. В то же время содержание договоров с различными видами посредников имеют свою специфику.

При выходе на Российский рынок западные фирмы используют такую форму посредничества как **представительство**, которое можно разделить на несколько типов.

1. Организация собственного представительства. Обычно это свойственно крупным фирмам-производителям оборудования и технических товаров, а также крупнотоннажных сырьевых товаров. По этому типу работают например «Rhonc-Poulenc» и «Elf Aguitame» (Франция), «Montedison» и «ENI» (Италия), «BASF» Hochst» и «Bayer» (Германия), «Monsanto», «Dow Chemical» и «Du Pont» (США). В последние годы и некоторые фирмы-продуценты Японии также стали организовывать свои представительства в Москве, например, «Toshiba», «Hitachi», «Sopu» и т. п.

Представительство фирмы обычно организует работу на отдельно взятой территории (регионе) без образования юридического лица, ведет работу по изучению рынка, рекламе, поиску партнеров, готовит контракты и может их подписывать *по поручению* головной фирмы.

Наиболее часто встречающаяся схема функционирования представительства может быть представлена на примере Японской фирмы «Sumitomo» Головная фирма в Токио – представительство в Москве (глава и начальники отделов – японцы, персонал – местные граждане) – филиалы представительства в странах СНГ и регионах России (глава и все сотрудники – местные граждане).

Право подписи контрактов филиалы не имеют вообще, представительство в Москве – только по поручению головной фирмы и только до определенной суммы.

2. Выход на рынок через представительство другой фирмы имеющей тесные связи (не обязательно финансовые) с фирмой-производителем. Если какая-либо фирма-производитель не уверена в емкости и стабильности нового рынка то создание своего филиала, представительства, дочерней фирмы и т. д. представляется ей нецелесообразным и нерентабельным. В этой ситуации она может доверить представление своих интересов на этом рынке какой-либо другой известной ей фирме, уже имеющей свое представительство на этом рынке.

Особенно характерен этот путь для японских фирм. Чаще всего японские фирмы-производители вообще не выходят самостоятельно на внешние рынки, а используют «торговые дома». Примером таких «торговых домов» в Москве являются «С Itoh», «Tokyo Boeki», «Mizui», «Nissho-Iwai» и др. В соглашения с этими фирмами включаются их обязательства исследовать рынок, осуществлять рекламу и создавать благоприятное мнение, организовывать деловые встречи с покупателями, оказывать содействие в составлении контрактов

3. Образование представительства в Москве «в складчину», когда несколько средних и мелких фирм распределяют расходы на представительство между собой. Так, небольшие фирмы и кооперативы Верхнего Эльзаса Франции создали паевое агентство «Agence de developpement economique de Haute-Alsace» и на базе Франко-Российской торговой палаты организовали в Москве свое собственное независимое представительство из 2 человек, которому поручили всю работу на территории не только России, но и других стран СНГ. Так же очень часто действуют фирмы Австрии (например, посредническая австрийская фирма «Ober»).

Таким образом, при грамотной, хорошо организованной работе через посредников предприятию-производителю товаров удастся не только ускорить продвижение товара на новые рынки и увеличить объемы

продаж, но и добиться значительного увеличения эффективности этих продаж, то есть, в конечном счете – прибыли.

Тема 3. Положение посредников на рынке

Посреднические соглашения могут предусматривать предоставление продуцентом различного объема прав: неисключительное право продажи, исключительное (монопольное) право продажи и преимущественное право продажи или «право первой руки».

Неисключительное право продажи предоставляет право в течение установленного времени сбывать на оговоренной территории определенную номенклатуру товаров и не ограничивает право производителей самостоятельно или через других посредников продавать на той же территории такие же товары без выплаты посреднику с неисключительным правом продажи вознаграждения или компенсации.

За производителем сохраняется свобода действия в данном регионе, но это право не создает посредникам стабильного положения на рынке и сдерживает его от вложения капитала в создание сбытовой сети, систему сервиса, рекламу и т.д.

Вот почему соглашения о неисключительном праве продажи подписываются при выходе на новые рынки и с несколькими посредниками, с тем, чтобы сравнить их способности к активной работе и выбрать наиболее перспективного партнера.

Исключительное (монопольное) право продажи лишает поставщиков возможности продавать на оговоренной территории самостоятельно или через других посредников товары, аналогичные перечисленным в соглашении, то есть он берет на себя обязательства продавать товары на оговоренной территории только через данного посредника.

Такой тип соглашения дает посреднику уверенность в стабильном положении на рынке и побуждает его к авансированию капитала в создание и функционирование сбытовой сети. Величина получаемой посредником прибыли прямо зависит от его активности на рынке. Если поставщик нарушает данное обязательство, посредник вправе требовать вознаграждение за сделки, в которых он не принимал участия.

Чтобы избежать опасности возможной блокировки рынка со стороны посредника в соглашение включается обязательство продавать в установленные сроки оговоренные количества товаров. При невыполнении посредником контрольных объемов продаж соглашение или аннулируется или переводится на другие условия работы.

С тем чтобы монопольный посредник не переориентировался на работу с конкурентами продавца, в соглашение может быть включено обязательство посредника не представлять на договорной территории других поставщиков аналогичных товаров.

Преимущественное право продажи или «право первой руки».

По такому соглашению поставщик обязуется в первую очередь предложить товар привилегированному посреднику и только после его отказа получает право продавать этот товар на договорной территории или через других посредников без выплаты вознаграждения посреднику с преимущественным правом продажи

Условия, на которых предлагается товар другим посредникам, не должны быть лучше, чем предложенные посреднику с правом первой руки. При составлении соглашения следует обратить внимание на необходимость получения от посредников отказа в письменной форме, чтобы избежать впоследствии возможных претензий.

Соглашение о преимущественном праве продажи в меньшей степени, чем соглашение о монопольном праве, заинтересовывает посредника в работе, но снимает для поставщиков опасность блокировки рынка и, как правило, подписывается при первом выходе на новые рынки, когда необходимо проверить работоспособность неизвестных партнеров.

Тема 4. Основные принципы и способы вознаграждения посредников

Из экономической теории известно, что в сфере обращения товаров не создается новой стоимости, если в эту сферу не вклиниваются процессы производства, такие как транспортировка товаров, их хранение на складе, пересортировка, переупаковка, предпродажный сервис и предпродажная доработка, техническое обслуживание.

Если посредники вкладывают труд и капитал не только в процесс поиска продавцов (покупателей при закупках), но и в вышеуказанные производственные процессы, выполняемые в рамках обязательств, предусматриваемых посредническими соглашениями, то продавцы обязаны возместить все их издержки и обеспечить посредникам возможность получения прибыли на вложенный ими капитал с учетом специфики рынка и конкурентоспособности товаров.

Поскольку посредники не имеют иного источника средств, кроме вознаграждения, то его *недостаточный уровень* неизбежно приведет к свертыванию посреднической деятельности, а *переплата* – к неоправданному снижению эффективности торговых операций, осуществляемых через посредников, и, как следствие, к отказу от их услуг.

Поэтому и продавец и посредник должны стремиться к заключению соглашений, предусматривающих взаимовыгодные размеры вознаграждений. Их определение является достаточно сложной задачей, особенно если в обязательства посредников входит приобретение или строительство административно-производственной базы, включая офисы, склады, мастерские по предпродажной доработке товаров и их гарантийному обслуживанию.

В практике международной торговли существует несколько способов определения размера вознаграждения посредников:

1. Если заключающие соглашение стороны достаточно открыты друг другу, то они могут совместно подсчитать капитальные и текущие затраты посредника на выполнение возлагаемых на него обязательств в течение определенного периода времени, например года, исходя из планируемого сторонами стоимостного объема потока товаров. На основе этого можно определить величину вознаграждения *в процентах от суммы каждого контракта на сбыт товара*. Но, к сожалению, такая возможность в торговой практике российских посредников встречается пока еще редко.

2. Другой, более доступный для продавца способ определения приемлемого уровня вознаграждения посредника основан *на использовании конкуренции между посредниками*. Продавец заблаговременно, еще до начала переговоров, должен запросить предложения других возможных посредников, сообщив им предполагаемый характер и объем обязательств будущего посреднического соглашения. Сопоставив полученные от конкурентов величины запрашиваемых вознаграждений, можно сделать вывод об их средней величине.

3. И, наконец, продавец может *получить данные о размерах вознаграждений, выплачиваемых другими компаниями при сбыте аналогичных или однородных товаров*. Величины этих вознаграждений требуют приведения, т.е. внесения в них поправок на разницу в перечне обязательств посредников.

4. В практике работы российских продавцов с посредниками-комиссионерами и дистрибьюторами еще широко распространена выплата вознаграждения путем *оставления посреднику разницы между ценой, назначенной комитентом или продавцом, и ценой, по которой посредник реализует товар на рынке*.

Этот способ допустим, если у комитента или продавца есть уверенность, что он определил экспортную цену с точностью не менее 5%, что достичь крайне сложно, особенно при расчете цен на готовую продукцию. В противном случае, особенно если продавец не знает, по какой цене реализует товар комиссионер или дистрибьютор, отклонение от оптимального уровня вознаграждения может быть слишком большим. Кроме того, посредник из союзника комитента и продавца может стать их противником, настаивая на снижении экспортных цен для получения возможно большей суммы вознаграждения.

5. Несколько более прогрессивным является *способ начисления вознаграждения посреднику по согласованной величине процентов к ценам комитентов и продавцов*. При таком методе посредник стано-

вится заинтересованным в повышении продажных цен, поскольку оно ведет к увеличению его вознаграждения.

Опыт международной торговли показывает, что при определении процентов, в соответствии с которыми устанавливается размер вознаграждения посредника, обычно учитываются следующие факторы:

- конкурентоспособность товара продавца на рынке сбыта. Чем ниже техническая и коммерческая конкурентоспособность, тем выше величина устанавливаемого вознаграждения;

- вид товара. Самые высокие вознаграждения выплачиваются за содействие в сбыте высокоэффективных товаров, преимущественно машинно-технического профиля, ниже – при сбыте более простых потребительских товаров, еще ниже – при сбыте сырьевых товаров и полуфабрикатов;

- объем планируемых контрактов. Затраты посредников на единицу измерения продукции снижаются при увеличении стоимостных и физических объемов поставляемых товаров, что должно отражаться и на размерах вознаграждения.

Например, за содействие в продаже значительных объемов достаточно конкурентоспособных сырьевых товаров при ограниченном перечне посреднических обязательств вознаграждение может составлять 0,5–3% общей суммы контракта.

При продаже машинно-технической продукции с включением в обязательства посредника технического обслуживания размер вознаграждения может увеличиться до 7–15% от общей суммы сбыта.

Соглашением может быть предусмотрен перечень обязательств, которые будут выполняться посредником по отдельным письменным поручениям продавца. Тогда в соглашении могут быть установлены три способа определения вознаграждения за каждое дополнительное поручение:

- в процентах от общей стоимости контракта;
- в твердой сумме;
- по системе «стоимость плюс вознаграждение» (cost plus fee).

Эта система является наиболее современной. Её смысл заключается в том, что посредник, выполнив дополнительное поручение продавца, направляет ему отчет и счет на сумму своих фактических расходов, связанных с выполнением поручения, увеличенных на вознаграждение в размере около 15% от своих расходов. В международной торговле эта величина колеблется от 10 до 20% в зависимости от затрат посредника и авансирования им капитала на выполнение поручения. Данная сумма покрывает понесенные посредником затраты, его административные расходы, связанные с исполнением дополнительного поручения, и включает прибыль на капитал, вложенный в исполнение поручения.

При этом сумма фактических основных расходов на исполнение дополнительного поручения подтверждается прилагаемыми отчетами фирм и организаций, привлеченных посредником для выполнения поручения.

Оплата предпродажной доработки товара и его техническое обслуживание также обычно производятся по системе «стоимость плюс вознаграждение», что возмещает фактические затраты посредников и обеспечивает вознаграждение в процентах к сумме затрат. По этой же системе оплачивают затраты посредников на растаможивание грузов, их транспортировку, аренду и содержание складов и т.д. Такая система несколько усложняет бухгалтерскую работу сторон посреднического соглашения, но делает их отношения более прозрачными и взаимовыгодными.

При использовании посредников для закупочных операций практически повсеместно отказываются от выплаты вознаграждения в процентах к цене приобретаемого товара, поскольку в этом случае посредник заинтересован в том, чтобы купить товар как можно дороже. Обычно покупатель рассчитывает цену закупаемого товара и указывает в соглашении или отдельном поручении её максимальную величину, которую посредник может заплатить продавцу за товар.

Если посредник найдет возможность приобрести товар с заданными характеристиками по более низкой цене, то полученную выгоду стороны делят между собой пополам или в ином договорном соотношении. Однако следует иметь в виду, что если покупатель слишком занизит предельную цену закупки, то посредник, не найдя заинтересованного продавца, может отказаться от исполнения соглашения и потребовать выплаты вознаграждения за проделанную работу по изучению конъюнктуры рынка.

Если соглашением с посредником размер вознаграждения не предусмотрено и не может быть определен исходя из условий соглашения, то оно должно быть выплачено в размере, который обычно взимается за аналогичные работы и услуги.

В международной торговой практике сложились традиционные способы вознаграждений различных видов посредников:

Брокер – получает за свои услуги вознаграждение по договорённости с клиентом (клиентами).

Посредник-поверенный – размер вознаграждения зависит от вида товара, объёма предстоящей операции, конкурентоспособности товара и объёма дополнительных обязательств посредника.

Комиссионер – чаще всего получает вознаграждение в виде процентов с сумм заключённых контрактов.

Консигнатор – получает комиссионное вознаграждение, которое покрывает все расходы, связанные с его деятельностью, и обеспечивает получение запланированной прибыли на вложенный капитал.

Дистрибьютор – вознаграждение выплачивается обычно в виде разницы цен закупки и реализации товаров. Оно покрывает все издержки посредника и должно обеспечивать получение им запланированной прибыли на вложенный капитал. Вознаграждение также может быть в виде процентов к стоимости контрактов при равенстве цен закупки и реализации товаров.

Тема 5. Структура и содержание посреднических соглашений. Общие положения соглашений

По своей структуре и содержанию соглашения с посредниками весьма близки к контрактам купли-продажи.

На заглавном листе соглашения содержится название документа, например «Посредническое соглашение с комиссионером» – если в его основе лежит договор комиссии, «Посредническое соглашение с дистрибьютором» – если в его основе лежит договор с перепродавцом (дистрибьютором) и т.д. Если в основе соглашения лежит агентский договор, то документ называется «Агентское соглашение».

Посредническому и агентскому соглашениям, так же как и контрактам купли-продажи, присваиваются номера, указываются даты и места их подписания.

Определение сторон.

Посредническое или агентское соглашение содержит определение сторон. Если в соглашении за основу принят договор поручения, комиссии или агентский договор, то стороны должны именоваться так, как это установлено в ГК РФ.

При изложении особенностей соглашений с отдельными видами посредников посредники и привлекающие их стороны должны быть названы в соответствии с терминологией, принятой в ГК РФ, а в отдельных случаях в соответствии с терминологией, используемой в международных документах.

Посредническое соглашение может содержать как краткое, так и развернутое определение сторон с указанием фамилий подписывающих лиц и занимаемых ими должностей.

Предмет соглашения.

В наиболее общей форме предмет соглашения может быть определен следующим образом:

«Посредник обязуется по поручениям продавца оказывать ему содействие в сбыте на договорной территории товаров, входящих в согласованную сторонами номенклатуру, а продавец обязан выплачивать посреднику вознаграждение».

Если перечень обязательств сторон соглашения относительно краток, то они могут быть изложены в этом разделе соглашения. Если перечень обязательств достаточно широк – то в специальных подразделах. Ниже приведены наиболее общие расширенные обязательства сторон.

Расширенные обязательства продавца:

- обеспечивать поставки товаров в пределах согласованной сторонами номенклатуры, в объемах, полностью покрывающих потребности рынка договорной территории;
- обеспечивать посредника необходимой технической информацией и рекламными материалами;
- обеспечивать посредника запасными частями в полном объеме и в сроки в соответствии с согласованными спецификациями;
- в возможно более короткие сроки информировать посредника о готовности продать новые типы товаров и т.д.;
- высылать посреднику все документы, необходимые для растаможивания, страхования и транспортировки грузов, если эти услуги входят в обязательства посредника;
- направлять посреднику документы, необходимые для защиты интересов продавца при урегулировании претензий покупателя;
- выплачивать посреднику вознаграждение.

Расширенные обязательства посредника:

- проводить маркетинговые исследования рынка и сообщать их результаты продавцу;
- осуществлять рекламу товаров продавца на договорной территории;
- извещать продавца о готовящихся и объявленных торгах на номенклатуру товаров продавца, выкупать и высылать продавцу условия торгов;
- встречать представителей продавца и организовывать встречи с представителями деловых кругов, от которых зависит решение о закупке товара;
- организовывать консультации юристов по особенностям гражданского законодательства, действующего в стране покупателя;
- оказывать содействие в организации и ведении коммерческих переговоров;
- оказывать продавцу содействие в таможенной очистке, страховании и транспортировке товаров, если продавец имеет по подписанному контракту такие обязательства перед покупателем в стране сбыта товара (например, при базисных условиях DDU и DDP);
- гарантировать продавцу исполнение покупателем принятых им обязательств (делькредере);
- выполнять поручения продавца, связанные с урегулированием претензий покупателя в связи с ненадлежащим выполнением продавцом своих обязательств по срокам поставки товаров и их качеству;

- организовывать и осуществлять гарантийное и послегарантийное обслуживание поставленных продавцом машинно-технических товаров;
- иметь своих представителей (субпосредников) в согласованных городах или регионах страны сбыта.

Естественно, что продавец и посредник включают в соглашение не все, а только те обязательства, которые необходимы для успешного сбыта конкретных товаров и могут быть выполнены сторонами.

Территория и товарная номенклатура.

При сбыте товаров продавцы (экспортеры) могут использовать большое число посредников, определив каждому из них территорию, на которой он может заниматься продажей товаров. Такая территория называется *договорной*. Она может быть ограничена любым географическим регионом или административным образованием. Это может быть континент, группа стран (например, страны Ближнего Востока), страна, штат, республика, область и т.д.

Продавцы (экспортеры) широкой номенклатуры товаров часто заинтересованы в том, чтобы специализировать посредников на сбыте более узкого перечня продукции и услуг. Такое желание возникает в связи с тем, что при большой номенклатуре всегда есть такие товары, сбыт которых более эффективен и может обеспечить посреднику получение максимальной прибыли. Чтобы не дать возможность одному посреднику «снимать сливки» с продажи наиболее конкурентоспособных товаров, продавцы в своих интересах стремятся разделить между посредниками номенклатуру товаров, сбываемых на одной и той же договорной территории.

При определении договорной территории и номенклатуры товаров следует учитывать, что ст. 1007 ГК РФ не допускает ограничения прав агентов продавать товары или оказывать услуги исключительно определенной категории покупателей либо исключительно покупателям, имеющим место нахождения или место жительства на определенной в договоре территории. При нарушении этого правила заключенные сделки (соглашения) являются ничтожными. Поэтому в тех случаях, когда есть необходимость ограничения договорной территории, следует рекомендовать заключение не агентских, а посреднических соглашений, например на базе договоров комиссии и поручения.

Если в посредническом соглашении нет ограничений договорной территории и номенклатуры, посредник имеет право по поручениям клиента сбывать всю номенклатуру товаров продавца во все регионы земного шара.

Тема 6. Особенности соглашений с простыми посредниками (коммерческими представителями)

Коммерческие представители (простые посредники) – это независимые, выполняющие поручения принципалов по поиску для них покупателей или продавцов товаров физические или юридические лица.

Они участвуют в переговорах по заключению контрактов купли-продажи от имени принципалов, *однако подписывать их не имеют права.*

После изложения в договоре общих положений, в том числе: определения сторон и договорной территории, номенклатуры товаров и положения коммерческого представителя на рынке, стороны определяют особые условия.

Обязательства коммерческого представителя (представителя).

- Изучить рынок покупателей и продавцов
- Найти по поручению принципала фирмы-контрагенты, заинтересованные в продаже или покупке данных принципалом товаров
- Предварительно обсудить с контрагентами основные условия сделок в пределах предоставленных принципалом полномочий;
- Рекомендовать принципалу наиболее перспективных контрагентов,
- Участвовать с принципалом в переговорах по заключению контрактов с выбранной принципалом фирмой.

Кроме того, принципал может предложить включить в соглашение любые из обязательств представителя и дополнительно те, которые, по мнению принципала, защищают его интересы.

Обязательства принципала.

Главной обязанностью принципала является **выплата представителю вознаграждения** за оказанные им посреднические услуги. Кроме того, представитель может предложить включить в соглашение любые из обязательств продавца и дополнительно те, которые, по мнению представителя, защищают его интересы (см. далее п. 4).

Вознаграждение коммерческого представителя.

Вознаграждение представителя осуществляется в соответствии с общими принципами вознаграждения посредников. Поскольку представитель не является стороной контракта и не участвует в перепродаже товара, его вознаграждение не зависит от исполнения контракта. Оно может быть предусмотрено в форме процентов к стоимости контракта или в твердой сумме.

За выполнение общих обязательств, связанных с поиском покупателя (или продавца при закупке), целесообразно выплачивать вознаграждение, начисляемое в виде процентов к стоимости товара – при продаже или части экономии средств – при закупке.

Услуги представителя за выполнение специальных поручений (маркетинговые исследования, реклама, техническое обслуживание) также могут быть включены в процентное вознаграждение или, (если они передаются представителем на исполнение специализированным фирмам), оплачиваться по системе «стоимость плюс вознаграждение»

В соглашении может предусматриваться обязанность принципала выплачивать представителям вознаграждение и в тех случаях, когда принципал не смог достичь соглашения с покупателем или продавцом и сделка не состоялась.

Это логично, поскольку представитель выполнил свое основное обязательство – навёл принципала на возможного покупателя или про-

давца, а в том, что сделка не состоялась по причине неконкурентоспособности товара или несогласования цен, представитель в большинстве случаев не виноват.

Представитель может потребовать включить в соглашение обязательство принципала выплачивать ему вознаграждение и в тех случаях, когда по вине принципала он не смог найти партнера, согласного вести переговоры с принципалом (не вовремя предоставленная информация, изменение цены и т.п.).

Обычно в мировой практике вознаграждения выплачиваются принципалами после выполнения представителями своих основных обязательств, например, *после подписания принципалом контракта купли-продажи или после получения принципалом выручки за проданные товары.*

Срок выплаты вознаграждения всегда должен быть четко определен сторонами в посредническом соглашении.

Поскольку при посредничестве представителей контракты купли-продажи заключаются непосредственно между продавцами и покупателями, то платежи за поставленные товары поступают непосредственно на счета принципалов, а представительские вознаграждения выплачиваются принципалами из полученной выручки.

В случае неподписания контракта вознаграждение выплачивается после выполнения поручения или сообщения о невозможности его исполнения.

Защита интересов коммерческого представителя.

Следует подчеркнуть, что в международной торговле сравнительно редко применяется авансирование принципалами расходов представителей и гарантирование выплаты вознаграждений.

В случае невыполнения принципалом обязательств по выплате вознаграждения, содержащихся в соглашении, фирма представителя всегда может документально подтвердить справедливость своего требования при обращении в арбитраж, решения которого могут нанести значительный ущерб имиджу принципала.

Однако в период становления рыночных отношений в России, странах СНГ и Восточной Европы известно достаточно примеров, когда принципалы, воспользовавшись услугами представителей, не выплачивали им предусмотренные соглашениями вознаграждения. Особенно этим грешат мелкие фирмы-однодневки, создаваемые для совершения ограниченного числа сделок и исчезающие при наступлении времени исполнения их платежных обязательств.

Поэтому в тех случаях, когда представитель впервые работает с принципалом и не уверен в его надежности, следует при согласовании условий соглашения настаивать на включении в обязательства принципалов предоставление банковских гарантий выплат вознаграждения либо открытия принципалами резервных или трансферабельных аккредитивов.

С учетом опыта современной коммерческой деятельности следует опасаться того, что принципал, установив с помощью представителя прямые торговые связи с покупателями или продавцами, постарается в дальнейшем освободиться от выплат представительских вознаграждений за новые контракты с теми же контрагентами.

Как правило, это противоречит обычаям и нормам цивилизованной торговли.

Полностью исключить такую опасность представитель не может, но в состоянии уменьшить ее с помощью нескольких приемов.

Во-первых, в соглашение должно быть включено условие, что принципал в течение действия соглашения обязан при заключении последующих контрактов с контрагентами, на которые его навел представитель, выплачивать ему вознаграждения в порядке и размерах, установленных настоящим соглашением.

Во-вторых, следует стремиться подписать соглашение на максимально длительный срок.

В-третьих, если принципал отказывается от подписания соглашения на длительный срок, то в соглашении следует указать, что правило выплаты вознаграждения посреднику распространяется на период действия посреднического соглашения и ещё на 3–5 лет после окончания его первоначального срока.

При выходе продавца на новый рынок ни посредник, ни сам продавец не могут быть абсолютно уверены в будущем успехе. В то же время первый выход продавца на рынок чаще всего связан с определенными затратами на маркетинговые исследования и рекламу.

В-четвёртых, если посредник не уверен в возможности выхода на рынок с новым товаром, или его фирма не располагает достаточными финансовыми возможностями, или недостаточно доверяет новому для нее принципалу, представитель может потребовать у принципала авансирования своих затрат либо гарантирования выплаты вознаграждения.

Стоимость авансируемых затрат может быть согласована сторонами при подписании представительского соглашения или может быть применена система «стоимость плюс вознаграждение».

Посредническим соглашением может быть предусмотрено, что авансовые платежи принципалов будут учтены в общей сумме основного посреднического вознаграждения.

В-пятых, если представитель сомневается в надежности принципала с точки зрения выплаты вознаграждения, он может попытаться включить в посредническое соглашение условие, что покупатель будет осуществлять платежи с безотзывного трансферабельного аккредитива с частичной выплатой суммы, равной вознаграждению на его счет в таком-то банке.

Авансовые платежи и платежи основной суммы посреднического вознаграждения обычно осуществляются банковскими переводами или инкассо.

Защита интересов принципала.

При работе с представителем принципал заинтересован в активной работе представителя на рынке и в эффективном выполнении им принятых на себя обязательств.

Прежде всего, принципалу следует принять решение о необходимости определения договорной территории и номенклатуры товаров, а также выбрать самое выгодное для себя положение посредника на рынке.

Если соглашением представителю дано монопольное право, то обязательно следует включить в соглашение оговорку о контрольных объемах продаж.

Следует учесть, что формулировка в соглашении обязательств представителя в общей форме, например: «...осуществлять регулярную рекламу товаров продавца», не всегда дает желаемые результаты, поскольку трудно проверить эффективность и достаточность рекламных мероприятий посредника.

Более целесообразно вынести рекламную деятельность из обязательств посредника и вести ее отдельными поручениями с привлечением профессиональных рекламных компаний с расчетами по системе «стоимость плюс вознаграждение».

Для проверки выполнения представителем согласованных общих обязательств в текст соглашения рекомендуется включить условие предоставления посредником полугодовых отчетов.

В тех случаях, когда отчеты своевременно не предоставляются или их содержание не удовлетворяет принципала, он может предъявить представителю претензию и задержать перевод очередного вознаграждения.

На тот случай, если работа представителя не будет удовлетворять принципала, он должен зарезервировать за собой в соглашении право на одностороннее его расторжение. Однако при этом ему следует иметь в виду, что необходимы достаточно серьезные, документально подтвержденные основания, поскольку представитель может не согласиться с требованием принципала и передать дело в арбитраж.

Тема 7. Особенности соглашения с поверенным

Поверенные. Продавцы или покупатели являются доверителями. Доверители привлекают фирмы, организации и отдельных лиц – поверенных – к совершению сделок от имени и за счет доверителей. Такая практика широко распространена в странах континентальной Европы.

В специальной литературе и в коммерческой практике поверенных часто называют *представителями*.

Однако существуют определённые отличия между агентом-представителем и агентом-поверенным. Эти отличия заключаются в следующем.

По соглашению доверителя с агентом-представителем последний только представляет интересы доверителя на определенном рынке по согласованной номенклатуре товаров. Он не получает права подписывать какие-либо контракты на предлагаемый товар ни от своего имени, ни от имени доверителя. Обязанности агентов-представителей сводятся к следующему:

- осуществлять маркетинговые исследования и информировать доверителя (принципала) о требованиях рынка;
- информировать доверителей о технических требованиях к товарам и направлять им ценовую информацию;
- содействовать заключению контрактов, осуществлять рекламу и создавать в деловых кругах благоприятное мнение о доверителях.

Агенты-представители организуют деловые контакты доверителей (принципалов) с импортерами товаров, с правительственными и другими организациями, от которых зависят решения о размещении заказов.

Агенты-поверенные работают с доверителем (принципалом) на основании *договора поручения*, согласно которому поверенный получает право заключать сделки и принимать другие обязательства от имени и за счет доверителя. Итак, когда заключается договор поручения, представители переходят в разряд поверенных.

По отдельным поручениям продавца поверенный находит на рынке покупателей, самостоятельно проводит с ними переговоры, с тем, кто предложит лучшие условия, сам заключает контракт купли-продажи от имени и за счет доверителя. «От имени доверителя» означает, что сторонами контракта являются продавец (доверитель) и покупатель, но подпись на контракте за доверителя ставит поверенный. «За счет доверителя» означает, что доверитель за свой счет закупает исходные материалы, изготавливает и поставляет товар, т.е. финансирует операцию на период от начала производства товаров до получения денег от покупателя и выплаты вознаграждения поверенному.

Поверенный всегда работает в соответствии с содержащимися в соглашении указаниями доверителя. Среди них могут быть полномочия продавать товары, например, на следующих условиях:

- в соответствии с техническими условиями и гарантийными характеристиками;
- с поставкой не короче установленных сроков;
- по ценам не ниже установленных лимитов при указанном базисном условии;

- с рассрочкой платежа не длиннее установленного срока при процентах годовых не ниже установленного лимита;
- с твердой гарантией платежей за поставленные товары;
- с правом продавца на досрочное расторжение контракта в перечисленных в соглашении случаях.

Ст. 973 ГК РФ предусматривает право поверенного отступить от указаний в интересах доверителя, если поверенный не имел возможности предварительно запросить доверителя. О допущенных отступлениях поверенный должен срочно уведомить доверителя. В соглашении доверитель может заранее дать поверенному право отступать от своих указаний при условии его немедленного уведомления о таких отступлениях.

При заключении с поверенными договоров поручения оформляется *доверенность* – документ, в котором фиксируются полномочия представителя совершать сделки или иные правомерные действия от имени другого лица (доверителя). Доверенность служит средством реализации договора представителя: действия представителя на основании доверенности создают права и обязанности непосредственно для доверителя. Доверенность выдается в письменной форме. Как правило, максимальный срок ее действия – и года; если срок не указан в самой доверенности, то она сохраняет силу в течение одного года со дня ее совершения. Различают и виды доверенности:

1) *разовая* доверенность – дается на совершение какого-то конкретного действия;

2) *специальная* доверенность – оформляется на совершение каких-либо однородных действий;

3) *общая* (или *генеральная*) доверенность – это доверенность на управление имуществом доверителя, заключение договоров, выступление в суде и арбитраже, заключение внешнеэкономических соглашений.

Передоверие полномочий допускается только в том случае, если это право оговорено в самой доверенности либо если это необходимо для охраны коммерческих интересов доверителя. Действие доверенности прекращается по истечении ее срока, ликвидации юридического лица, от имени которого она выдана, а также в других случаях, предусмотренных правом.

Существенной частью договора поручения является подробное изложение полномочий поверенного по коммерческим и техническим условиям сделок.

Доверители исполняют подписанные поверенными контракты, возмещают понесенные поверенными затраты и, конечно, выплачивают вознаграждение, тем самым оценивая компетентность и оперативность посредников.

Законодательством ряда стран (ФРГ, Швейцария, Австрия, Лихтенштейн) права поверенных строго охраняются. Например, они имеют право на получение вознаграждения и по тем сделкам, которые доверители самостоятельно заключили с партнерами, но поверенные ранее подписывали для доверителей контракты с этими же партнерами.

Поверенные, с которыми доверители устанавливают отношения длительного сотрудничества, тем самым, расширяя их обязанности по защите своих коммерческих интересов, в ФРГ называются торговыми представителями, во Франции – торговыми агентами, в Швейцарии – агентами.

Обязательства поверенного.

Кроме указанных выше обязанностей по нахождению покупателей, заключению с ними контрактов в пределах установленных доверителем полномочий и извещению доверителя о всех допущенных от них отступлений, соглашения обычно содержат более широкий круг обязанностей поверенного, в том числе возможно включение всех тех обязательств, которые перечислены в *Теме 5. «Структура и содержание посреднических соглашений»* для посредника. Кроме того, в указанный перечень следует добавить обязательства поверенного высылать доверителю для исполнения подписанные оригиналы контрактов, выполнять поручения доверителя и информировать его о ходе исполнения поручений.

Условия передоверия исполнения поручения предусмотрены в ст. 187 и 976 ГК РФ.

Обязательства доверителя.

Как и в представительском соглашении, главной обязанностью доверителя является выплата поверенному вознаграждения за оказанные им посреднические услуги, а также другие обязательства, аналогичные обязательствам продавца, перечисленным в *Теме 5. «Структура и содержание посреднических соглашений»*.

Принципы определения размеров вознаграждения.

Принципы определения размеров вознаграждения поверенного аналогичны тем, которые изложены в *Теме 4. «Основные принципы вознаграждения посредников»*. Однако здесь есть свои особенности.

Во-первых, величина вознаграждения агентов-поверенных, без обязательств по рекламе, техническому обслуживанию и делькредере, в среднем в 1,5–2 раза выше, чем у агента-представителя. Это связано с тем, что поверенный выполняет более объемную и квалифицированную работу по заключению контрактов, а также несет относительно большую ответственность перед доверителем, чем представитель перед принципалом.

Во-вторых, несмотря на то, что контракт подписывается поверенным, фактически он заключается между покупателем и продавцом (доверителем) по цене не ниже минимума, установленного соглашением. В этих условиях доверитель может стимулировать поверенного, предусмотрев в соглашении процентное вознаграждение, сумма которого увеличивается по мере роста контрактных цен.

В-третьих, поверенный может включить в соглашение условие, что если он заключит контракт по цене, превышающей установленный лимит, то дополнительная выручка делится между доверителем и поверенным пополам или в ином соотношении. В соглашении можно предусмотреть одновременное действие обоих стимулирующих условий.

Поскольку контракт фактически заключается между покупателем и доверителем, то и платеж за товар получает непосредственно доверитель. Вознаграждение поверенному доверитель выплачивает обычно после получения выручки за товар. Основными формами платежа вознаграждения являются банковские переводы или инкассо.

Защита интересов поверенного.

Принципы защиты интересов поверенного аналогичны тем, которые были рекомендованы в *Теме 6. «Особенности соглашения с простыми посредниками»* для представителей в части гарантирования получения вознаграждения, в том числе при заключении самими доверителями контрактов напрямую с теми фирмами, которые были ранее найдены поверенными.

Однако следует учесть ряд дополнительных обстоятельств:

1. Использование права отступать в интересах доверителя от содержащихся в соглашении его указаний может создать в отношениях поверенного и доверителя неопределенность, когда поверенному не удастся доказать, что он действительно действовал в интересах доверителя и известил его в «разумный срок». Более того, в указаниях (полномочиях) доверителя не всегда можно предусмотреть все возможные условия будущих гарантий, сроки открытия аккредитивов, нормы начисления штрафов и т.д.

Поэтому поверенному рекомендуется включить в соглашение условие, что решения по всем другим условиям контрактов, не оговоренные в указаниях доверителя, поверенный имеет право принимать самостоятельно без каких-либо претензий со стороны доверителя. Что касается порядка отступлений от указаний доверителя, то в соглашении следует оговорить предельный срок получения поверенным ответа на запрос, а неполучение ответа в указанный срок будет рассматриваться поверенным как молчаливый отказ доверителя.

2. В соответствии с действующим российским законодательством (ст. 977 ГК РФ), если поверенный заключает от имени и за счет довери-

теля контракты купли-продажи и другие договоры, сторона, отказывающаяся от выполнения соглашения, обязана уведомить другую сторону не менее чем за тридцать дней, если соглашением не установлен более длительный срок. Эта норма защищает интересы поверенного, если инициатором отказа является доверитель.

В торговой практике встречаются такие ситуации, когда поверенному на завершающей стадии переговоров не удалось согласовать, например, цену товара в пределах лимита, установленного доверителем, и он вынужден отказаться от исполнения поручения в связи с тем, что доверитель завысил свои требования. В этом случае поверенному следует включать в соглашение условие, что он имеет право требовать возмещения понесенных им издержек и выплаты вознаграждения соразмерно выполненной им работы. При этом целесообразно заранее указать в соглашении, как подсчитывается такое вознаграждение, или установить его в процентном отношении от суммы планировавшейся сделки либо в твердой сумме.

3. В соглашении целесообразно также указать, что отмена поручения доверителем является для поверенного основанием требовать возмещения убытков в виде понесенных издержек и упущенной выгоды из-за неполучения вознаграждения, на которое он мог бы рассчитывать.

4. Поскольку в большинстве случаев вознаграждение поверенному выплачивается после получения доверителем выручки за реализованный товар, то это означает, что поверенный авансирует доверителя, особенно в тех случаях, когда товар в соответствии с контрактом оплачивается в рассрочку. Поэтому поверенный должен настаивать на включении в соглашение условия, что вознаграждение выплачивается из первых поступлений от покупателя.

Если поверенный не имеет достаточных средств на авансирование доверителя, то он может обратиться к доверителю с просьбой включить в соглашение условие выплаты доверителем аванса в счет будущего вознаграждения. Такая просьба имеет под собой правовую основу на основании ст. 975 ГК РФ, обязывающей доверителя обеспечить поверенного средствами, необходимыми для исполнения поручения. Естественно, что при авансировании поверенного общая величина вознаграждения может быть снижена на стоимость авансирования.

5. Если у поверенного нет уверенности, что доверитель выплатит ему положенное вознаграждение сразу после получения выручки от покупателя, то ему следует включить в соглашение следующие условия.

- установить срок, в пределах которого доверитель после получения первого платежа от покупателя обязан выплатить поверенному вознаграждение;

- установить штрафные санкции за задержку в выплате вознаграждения с оговоркой, что их взыскание не снимает с доверителя обязательств в такой выплате;

- предусмотреть, что поверенный согласует с покупателем платеж выручки с безотзывного трансферабельного документарного аккредитива в размерах установленного вознаграждения на счет поверенного;

- в случае, если поверенному не удастся достичь с покупателем соглашения о платеже с трансферабельного аккредитива, доверитель обязан до передачи ему оригинала контракта либо предоставить банковскую гарантию, либо открыть резервный аккредитив на сумму вознаграждения;

- если у поверенного есть достаточная уверенность в надежности доверителя, то в соглашении можно предусмотреть выплату вознаграждения банковским переводом или инкассо.

Если соглашением с иностранным доверителем при решении разногласий не предусмотрено применение российского законодательства, то следует включить в него положения этого раздела, если предусмотрено – то следует включить только условие возмещения издержек и получения вознаграждения, если поверенному не удалось выполнить поручения из-за неприемлемости для покупателей указаний доверителя.

Защита интересов доверителя.

Принципы защиты интересов доверителя аналогичны тем, которые рекомендованы в *Теме 6. «Особенности соглашения с простыми посредниками»* для продавцов.

Защищая свои интересы, доверитель должен стремиться наиболее четко и полно перечислить в соглашении указания (лимиты полномочий поверенного), а затем сделать оговорку, что во всех остальных случаях, которые не перечислены в соглашении, поверенный должен исходить из соблюдения коммерческих интересов доверителя. На те случаи, когда поверенный отступит от указаний доверителя или не защитит его коммерческие интересы, доверитель может предусмотреть в соглашении следующие свои права:

- взыскать с поверенного понесенный ущерб, включая упущенную выгоду за счет причитающегося ему вознаграждения, а в части ущерба, не покрытого суммой вознаграждения, – за счет обращения взыскания на имущество поверенного;

- односторонне расторгнуть соглашение с посредником-поверенным без ущерба своих прав и взыскать с него убытки.

Доверитель имеет право в соглашении не разрешить поверенному без его (доверителя) согласия передавать исполнение поручения другому лицу. Однако следует учитывать, что ст. 187 и 976 ГК РФ допускают такую передачу поверенным, когда он в силу сложившихся обстоя-

тельств вынужден был сделать это для защиты интересов доверителя. Доверитель может при подписании соглашения потребовать от поверенного предоставления гарантии делькредере и других гарантий, защищающих его интересы от убытков, связанных с ненадлежащим исполнением обязательств как покупателем, так и самим поверенным.

Опыт торговли показывает, что посредников-поверенных следует привлекать для повышения оперативности работы со многими партнерами по относительно небольшим контрактам, когда возможные потери для доверителя по каждому контракту не столь существенны. На роль посредника-поверенного при крупных контрактах следует привлекать только хорошо известные фирмы, практика работы с которыми показала их надежность.

Тема 8. Особенности соглашения с комиссионером

По поручениям комитента посредник-комиссионер находит на рынке покупателей, самостоятельно проводит переговоры с ними и с тем, кто предложит наиболее выгодные условия, сам заключает от своего имени, но за счет комитента контракт купли-продажи. «От своего имени» означает, что сам комиссионер становится стороной контракта купли-продажи и несет всю ответственность перед покупателем за выполнение обязательств по этому контракту. «За счет комитента» означает, что так же, как и в соглашении с посредником-поверенным, комитент (продавец) финансирует операцию от начала производства или приобретения товаров до получения от комиссионера выручки за проданный товар.

Комиссионная операция по сбыту товаров может осуществляться по двум основным схемам:

1. Комиссионер в соответствии с указаниями (пределами полномочий) комитента заключает с покупателем контракт купли-продажи и высылает комитенту его копию для исполнения. Комитент в соответствии с комиссионным соглашением и условиями контракта обязан поставить товар до указанного в базисных условиях пункта доставки.

2. В соответствии с условиями комиссионного соглашения, комитент поставяет товар на склад комиссионера, который, руководствуясь содержащимися в комиссионном соглашении указаниями комитента, продает товар покупателям, подписывая с ним контракты купли-продажи.

Сбыт массовых товаров со склада комиссионера в соответствии с пределами полномочий и в сроки, установленные комитентом, оформляется *консигнационными соглашениями*, являющимися разновидностью комиссионных соглашений. При сбыте товаров через комиссионера комитент всегда остается их собственником до перехода права собственности на товар покупателю.

Поскольку комиссионер работает за счет комитента, то комитент устанавливает пределы полномочий комиссионера.

Подписание покупателями или продавцами (комитентами) договоров с комиссионерами широко применяется в международной торговле. Такой договор называется *договором комиссии*; он носит чаще всего разовый характер.

Важная часть таких договоров – изложение полномочий комиссионеров по техническим и коммерческим условиям предстоящих сделок. Обычно оговариваются:

- минимальные цены реализации при экспорте товара и максимальные при его импорте;
- минимальные сроки поставок оговоренных партий товара;
- предельные технические и качественные характеристики товара;
- пределы ответственности комитентов перед комиссионерами и комиссионеров перед комитентами;

• размеры и порядок выплаты комиссионных вознаграждений. \ В таких договорах фиксируется обязанность комиссионеров в каждом случае согласовать с комитентами главные условия контрактов (количество товара, сроки поставок, цены, условия кредитов и др.).

Комиссионер находит покупателя и заключает с ним от своего имени договор купли-продажи и выглядит, таким образом, как продавец собственного товара. Между тем право собственности на эти товары до момента их перехода на покупателей (покупки, а часто окончательного платежа) остается за комитентами. Поэтому часто договоры комиссии содержат обязательства комиссионеров страховать товары в пользу комитентов.

Комиссионер, как предусмотрено ст. 955 ГК РФ, имеет право отступить от указаний комитента в его интересах, даже если он не смог своевременно запросить и получить согласие комитента на такое отступление.

Комиссионеры несут ответственность за сохранность товаров комитентов, находящихся в их распоряжении. Комитенты сохраняют на эти товары право собственности до перехода товаров к покупателям. В связи с этим в договорах часто содержатся обязательства комиссионеров страховать товары в пользу комитентов. Комиссионеры несут материальную ответственность за убытки, вызванные превышением полномочий комитентов.

Обязательства комиссионера.

В обязанности комиссионера входят: заключение сделки с третьим лицом в точном соответствии с комиссионным поручением, уведомление комитента о подготовке и заключении договора, систематическое

предоставление информации (отчетов) о выполнении поручения и, наконец, передача комитенту всего полученного по сделке с третьим лицом. Кроме вышеперечисленных обязанностей комиссионера договорами могут предусматриваться и другие обязанности, в том числе и перечисленные в *Теме 5. «Структура и содержание посреднических соглашений»*.

Так, договоры комиссии обычно включают дополнительные обязательства комиссионеров по предоставлению комитентам дополнительных услуг, таких как изучение рынка, реклама, консультационная и техническая помощь покупателям по эксплуатации, например, проданного оборудования, по защите их коммерческих интересов и т.д.

Комиссионер в соответствии со ст. 922 ГК РФ обязан исполнить поручение комитента на наиболее выгодных для него условиях.

Обязательства комитента.

Комитент обязан уплатить комиссионеру вознаграждение в размере и в порядке, изложенных в *Теме 4. «Основные принципы вознаграждения посредников»*, а также выполнять другие обязательства, аналогичные обязательствам продавца, перечисленным в *Теме 5. «Структура и содержание посреднических соглашений»*.

Вознаграждение комиссионера.

Комитент обязан выплачивать комиссионеру вознаграждение в соответствии с принципами, изложенными в *Теме 4. «Основные принципы вознаграждения посредников»*, с учетом перечня и характера обязательств, содержащихся в комиссионном соглашении, а также принимая во внимание условия рынка, особенности товара и его конкурентоспособность.

Часть вознаграждения, относящаяся к исполнению комиссионером его основного обязательства – продать товар комитента, может быть определена следующими способами:

1. Вознаграждение комиссионера может определяться в процентах к общей сумме контракта купли-продажи. Однако следует иметь в виду, что в том случае, если соглашение не предусматривает передачу комитенту копии подписанного комиссионером контракта купли-продажи, то не исключено, что комиссионер кроме процентного вознаграждения может присвоить себе и разницу цен. Такие случаи обмана комитентов нередки в современной внутрироссийской и внешней торговле.

2. Если комитент в своем поручении комиссионеру указывает минимально допустимую цену продажи, то появляется возможность стимулировать комиссионера за продажу товара по более высокой цене, предусмотрев в соглашении, что дополнительная выручка от реализа-

ции товара по цене, превышающей установленный минимальный уровень, делится между комитентом и комиссионером пополам.

3. При установлении комитентом минимально допустимой цены можно применять комбинированный способ, определяя размер вознаграждения в процентах к общей сумме контракта купли-продажи, а в случае превышения фактической цены контракта над установленным минимумом путем деления дополнительной выгоды между комитентом и комиссионером. В этих случаях выгода делится не пополам, а в более выгодном для комитента соотношении.

Вознаграждение должно не только покрывать понесённые комиссионерами расходы, но и приносить им прибыль. В практике работы фирм Японии и США, а также европейских фирм, работающих на комиссионных началах, размеры вознаграждения находятся в пределах 1,5–5% от суммы сделки. Подобные размеры предусматриваются лишь в тех случаях, когда между комитентом и комиссионером совершается чисто комиссионная операция.

Вознаграждение за дополнительные услуги комиссионера, такие как предоставление ручательства делькредере, маркетинговые исследования, проведение рекламных кампаний, содержание складов, осуществление предпродажной доработки и гарантийного обслуживания и т.д., может быть учтено в величине процентов к общей сумме контракта. Однако, такие целевые поручения, составляющие большую часть вознаграждения, достаточно трудно заранее оценить и затем проконтролировать их исполнение. Поэтому более эффективно их оплачивать по системе «стоимость плюс вознаграждение» (cost plus fee).

Защита интересов комиссионера.

Принципы защиты интересов комиссионера аналогичны тем, которые были рекомендованы для Представителей и Поверенных в части:

- гарантирования получения посреднического вознаграждения;
- при заключении комитентом прямых контрактов с теми фирмами, с которыми ранее были установлены связи комиссионером;
- в отношении защиты прав комиссионера при отступлении от указаний комитента;
- отказе комиссионера от исполнения поручений при невозможности их выполнения по причинам, зависящим от комитента, а также отмене комитентом поручения.

Комиссионеру следует иметь в виду, что если договор комиссии не был исполнен по причинам, зависящим от комитента, то комиссионер имеет право на возмещение понесенных расходов и получение вознаграждения.

Если комиссионер совершил сделку на условиях более выгодных, чем были указаны комитентом, то комитент имеет право на получение половины выгоды (см. ст. 999 ГК РФ).

Чтобы защитить свои интересы в части своевременного получения вознаграждения от комитента, комиссионер должен предусмотреть в соглашении условие, что выручка по контракту купли-продажи поступает от покупателя на счет комиссионера. При этом он обязан перевести ее на счет комитента, уменьшив ее сумму на величину вознаграждения и другие расходы, понесенные в связи с исполнением поручения комитента. Если комиссионеру не удастся включить в соглашение это условие, и у него нет уверенности в обязательности комитента, он должен настаивать на включении в соглашение одного из следующих условий:

- предоставления комитентом банковской гарантии выплаты вознаграждения;

- согласия комитента, что платеж за поставленный товар будет осуществлен покупателем с безотзывного трансферабельного аккредитива, предусматривающего частичный платеж в размере положенного вознаграждения непосредственно на счет комиссионера.

В тех случаях, когда комиссионер совершает закупку товаров для комитента, он может воспользоваться правом (см. ст. 997 ГК РФ) удерживать у себя закупленные вещи до тех пор, пока комитент не выплатит ему вознаграждение.

Если комитет просит комиссионера проавансировать затраты, связанные с транспортировкой, страхованием, таможенной очисткой груза и т.д., комиссионер может согласиться на это при двух условиях:

- сумма вознаграждения должна быть повышена на стоимость авансирования;

- комитент должен согласиться на предоставление комиссионеру гарантий платежа.

Комиссионер имеет возможность зарезервировать в соглашении свои права на взыскание с комитента убытков, которые он может понести в связи с ненадлежащим исполнением комитентом обязательств по контракту. Это право может возникнуть, если ненадлежащее исполнение не вызвано отступлениями комиссионера от предоставленных ему полномочий.

Под ненадлежащим исполнением понимается опоздание комитента против установленных сроков поставок, допущенная некомплектность, пересортица и низкое качество поставленных товаров.

Под нанесенными убытками понимается понесенный комиссионером ущерб, упущенная выгода и вред, нанесенный имиджу его фирмы. На тот случай, если комитент окажется не в состоянии осуществить в разумные сроки поставку и устранить претензии к товару, комиссионер

имеет возможность зарезервировать в соглашении свое право отказаться от исполнения соглашения и также потребовать от комитента возмещения всех понесенных убытков.

Защита интересов комитента.

1. Одним из способов защиты интересов комитента является гарантия того, что продавец или покупатель (третье лицо) купит (или продаст) весь товар на условиях, выгодных комитенту. Такая гарантия возможна только в том случае, если комиссионер примет на себя обязательство делькредере. Однако при этом комитент должен взвесить целесообразность включения в соглашение этого обязательства комиссионера, поскольку в случае принятия комиссионером делькредере величина комиссионного вознаграждения возрастет на стоимость такой гарантии.

2. Комитенту целесообразно включить в условия соглашения обязательство комиссионера передавать комитенту один из оригиналов или копию, подписанную комиссионером контракта. Получив оригинал или копию контракта, комитент должен в кратчайший срок их изучить и в случае обнаружения условий, противоречащих его коммерческим интересам, обратиться к комиссионеру с просьбой попытаться согласовать с третьей стороной возможность изменения условий контракта.

3. Если комитент недостаточно уверен в комиссионере, он должен попытаться включить в соглашение условие, что покупатель по заключаемому комиссионером контракту купли-продажи должен всю сумму выручки переводить на счет комитента. Это позволит комитенту удерживать у себя вознаграждение, если по вине комиссионера заключенный контракт нанесет ему ущерб.

4. Ещё один способ защиты интересов комитента состоит в том, что комитент вкладывает в фирму комиссионера свой капитал. При этом, чем больший капитал вложит комитент, тем более полно он может контролировать деятельность комиссионной фирмы. Таким образом, при сбывании товара на комиссионных началах через такие контролируемые фирмы, риски комитента намного уменьшаются.

Тема 9. Особенности соглашения с консигнатором

По консигнационному соглашению консигнант поставяет партию товаров на склад консигнатора, который распродает ее по частям, заключая от своего имени и за счет консигнанта контракты купли-продажи.

Поскольку договор консигнации является разновидностью договора комиссии, то все положения *Темы 8. «Особенности соглашения с комиссионером»* действительны для консигнационных соглашений, однако с учетом ряда присущих им особенностей, а именно:

- консигнационные соглашения заключаются только на сбыт товаров;

- консигнационные соглашения заключаются на сбыт относительно крупных партий товаров;
- консигнационные соглашения заключаются на определенный срок;
- платежи за реализованные на рынке товары переводятся консигнатором консигнанту после получения выручки от покупателей в установленные промежутки времени (например, раз в месяц, раз в квартал).

При подписании консигнационного соглашения стороны обычно договариваются, что консигнатор будет переводить консигнанту полученную выручку за минусом положенного ему комиссионного вознаграждения, например, один раз в квартал. При этом консигнанту при определении размеров вознаграждения следует учитывать, что указанная периодичность расчетов означает дополнительное финансирование консигнатора примерно на стоимость кредита одной трети общей стоимости поставленных на консигнацию товаров.

Вознаграждение консигнатора.

Принципы установления вознаграждения консигнатору аналогичны тем, которые были рекомендованы для комиссионеров. В основную часть вознаграждения обычно входит оплата главных обязательств консигнаторов: содержать склад, находить покупателей, заключать с ними контракты, осуществлять поставки товаров и вести текущую рекламную деятельность.

1. Наименее эффективным способом вознаграждения является оставление консигнатору разницы цен между установленным минимальным уровнем и реальной ценой реализации товара на рынке.

2. Более прогрессивным является начисление процентов к реальной цене реализации товара на рынке, но в этом случае консигнант должен включить в соглашение обязательства консигнатора предоставлять одновременно с периодическим платежом копии заключенных с покупателями контрактов или счетов-фактур, выставленных консигнатором покупателям. В противном случае консигнатор, как и комиссионер, может кроме причитающихся ему процентов присваивать и разницу цен.

3. Если в обязанности консигнатора входит проведение маркетинговых исследований рынка новых товаров, целевых рекламных кампаний, предпродажной доработки и гарантийного обслуживания готовой продукции, то можно рекомендовать заключение на эти работы отдельных договоров с расчетами по системе «стоимость плюс вознаграждение».

Защита интересов консигнанта.

Принципы защиты интересов консигнанта аналогичны тем, которые применяются для защиты комитента, но следует учитывать некоторые особенности:

1. Во избежание потерь, которые могут быть связаны с банкротством консигнатора, в соглашение следует включить оговорку, что нахо-

дящийся на складе товар, поставленный консигнантом, является до продажи третьим лицам собственностью консигнанта.

2. Во избежание ущерба, который может понести консигнант от воровства или повреждения товаров вследствие стихийных бедствий, следует включать в обязательства консигнаторов страхование товаров от такого рода рисков в пользу консигнанта.

3. Чтобы избежать убытков от неплатежей консигнатора за реализованные на рынке товары, следует включать в обязательства консигнатора предоставление банковской гарантии платежа на сумму не менее одной трети стоимости поставленного на консигнацию товара.

4. Непременно следует включить в обязательства консигнатора предоставление консигнанту периодических отчетов о ходе реализации товара на рынке.

Защита интересов консигнатора.

Принципы защиты интересов консигнатора аналогичны тем, которые применяются для защиты комиссионера. Среди них наиболее существенными являются следующие:

- консигнатор должен иметь право потребовать от консигнанта возмещения убытков и упущенной выгоды, которые консигнатор понесет из-за ненадлежащего исполнения обязательств по срокам поставки товаров на склад, недопоставке и пересортице товаров, а также в связи с дефектами качества;

- если дополнительные обязательства консигнатора содержатся в основном соглашении, но оплачиваются по системе «стоимость плюс вознаграждение», консигнатор должен зарезервировать право вычитать расходы, понесенные им по перечисленным обязательствам из причитающейся комиссии.

Тема 10. Особенности договоров с дистрибьюторами

Дистрибьюторы подписывают с продавцами контракты купли-продажи, приобретая товары в свою собственность, и затем могут сбывать эти товары на рынке покупателям непосредственно или через все виды посредников и агентов, включая и сбытовых дистрибьюторов.

По отношению к продавцам дистрибьюторы выступают как покупатели, однако часто они принимают на себя обязательства, типичные для посредников, среди которых могут быть: маркетинговые исследования рынка, реклама, предпродажная подготовка товаров, гарантийное и послегарантийное обслуживание продукции машинно-технического профиля, создание и содержание складов запасов товаров и т.д. По соглашению сторон для дистрибьюторов может быть выделена договорная территория, установлена номенклатура и определено занимаемое ими положение на рынке.

Контракты купли-продажи товаров, заключаемые между продавцами и дистрибьюторами, обычно содержат характеристики товаров, цены, сроки поставок, технические гарантии и условия платежей. Они оформляются как дополнения к рамочному соглашению и содержат обычную оговорку о том, что «во всем остальном, что не оговорено в настоящем дополнении, действуют соглашения с посредником-дистрибьютором».

Взаимные обязательства продавцов и дистрибьюторов, способы защиты ими своих коммерческих интересов аналогичны действиям Продавцов и Покупателей.

Статьи 484–489 ГК РФ и ст. 53–65 Венской конвенции 1980 г. в достаточной степени защищают интересы продавца по контрактам внутренней и международной купли-продажи. Однако в тех случаях, когда при согласовании контракта сторонам не удалось договориться о применении ГК РФ или Венской конвенции 1980 г., российские предприниматели должны исходить из того, что главными обязательствами покупателя являются принятие поставки товара и уплата его цены. Поэтому продавец при согласовании условий контракта должен проявить настойчивость в защите своих интересов и включить в текст контракта следующие условия:

1) в тексте контракта должно быть четко указано, что покупатель обязан принять товар, за исключением следующих случаев:

- когда покупатель имеет право потребовать замены товара по причине его несоответствия спецификациям и техническим требованиям контракта;
- когда покупатель убежден в неспособности продавца поставить товар надлежащего качества и отказывается от исполнении контракта;
- когда продавец допустил такую просрочку в поставке товара, в результате которой покупатель потерял интерес к сделке и до поставки товара направил продавцу известие об отказе от исполнения контракта;

2) на тот случай, если покупатель не принимает товар не по вышеизложенным причинам, продавец должен зарезервировать в контракте следующие права:

- предоставить покупателю разумный дополнительный срок для принятия товара, оставив за собой право потребовать с покупателя возмещения всех понесенных убытков, связанных с задержкой в принятии товара;

- заявить покупателю о расторжении контракта и потребовать от него возмещения всех своих убытков, связанных с таким расторжением;

3) если контракт не содержит ссылку на базисные условия в соответствии с «Инкотермс-2000», указать в тексте обязательство покупателя уплатить цену товара, установленную продавцом.

4) продавец должен предусмотреть защиту своих интересов по выполнению покупателем дополнительных обязательств, таких как дополнительное согласование покупателем спецификаций товаров, испытание образцов товаров с целью подтверждения поставок по таким образцам, сообщение продавцу разрядки поставок товаров грузополучателям, получение импортных лицензий и т.д.

Защита интересов продавца при задержке выполнения покупателем такого рода обязательств может быть обеспечена следующими условиями:

- продавец имеет право задержать выполнение своих обязательств на срок, равный сроку задержки покупателем выполнения его обязательств, и потребовать от покупателя возмещения убытков, вызванных указанными нарушениями;

- если выполнение контракта для продавца становится невыгодным вследствие невыполнения обязательств покупателем, он имеет право потребовать расторжения контракта и возмещения убытков.

Защита продавца от нарушения платежных обязательств.

Несмотря на достаточно широкие возможности защиты коммерческих интересов продавцов и покупателей, нужен выбор наиболее надежных способов платежа и использования банковских и иных гарантий, поскольку в ходе взаимных расчетов могут достаточно часто возникать обстоятельства, осложняющие выполнение контракта в связи с нарушением сторонами своих платежных обязательств.

Таковыми нарушениями со стороны покупателей могут быть:

- задержки в переводе авансовых платежей;
- задержки в предоставлении банковских гарантий платежей;
- задержки в акцепте документов и платежах при инкассовой форме расчетов против установленных контрактом сроков;

- задержки в открытии аккредитивов;

- задержки в возмещении убытков и выплате штрафных санкций;

Со стороны продавцов к таким нарушениям могут относиться:

- задержки с предоставлением гарантии должного использования авансов;

- задержки в возмещении убытков и выплате штрафных санкций.

Общими принципами защиты интересов каждой из сторон могут быть следующие условия, которые должны быть сформулированы в контрактах:

- право потерпевшей стороны потребовать переноса выполнения своих обязательств на периоды задержек виновной стороной;

- право потерпевшей стороны потребовать возмещения убытков виновной стороной;

- право потерпевшей стороны заявить о прекращении исполнения контракта, если просрочки виновной стороны в выполнении своих обязательств лишают потерпевшую сторону интереса в продолжении выполнения контракта, а также право потерпевшей стороны взыскать с виновной стороны убытки, связанные с расторжением контракта.

Особое внимание следует обратить на то обстоятельство, что дистрибьюторские соглашения имеют очень серьезный недостаток: они могут предусматривать вознаграждение посредников только в виде разницы между ценами, по которым дистрибьютор покупает товары продавца, и ценами, по которым реализует их на рынке. Поэтому такой вид посредников может привлекаться к сбыту товаров преимущественно в тех случаях, когда продавец достаточно хорошо знает уровень цен на рынке, что гарантирует его от неоправданного снижения эффективности коммерческой операции.

3. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЧАСОВ ПО ТЕМАМ И ВИДАМ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ

3.1. Очная форма обучения

Таблица 3.1

№	Наименование тем	Всего часов	Лекции	Практ. занятия
1	Основные виды торгово-посреднических операций на внешнем рынке.	4	2	2
2	Участники торгово-посреднических операций на внешнем рынке.	4	2	2
3	Положение посредников на рынке.	2	1	1
4	Основные принципы и способы вознаграждения посредников.	4	2	2
5	Структура и содержание посреднических соглашений.	2	1	1
6	Особенности соглашений с простыми посредниками (коммерческими представителями).	4	2	2
7	Особенности соглашения с поверенным.	4	2	2
8	Особенности соглашения с комиссионером.	4	2	2
9	Особенности соглашения с консигнатором.	4	2	2
10	Особенности договоров с дистрибьюторами.	2	1	1

4. ПЕРЕЧЕНЬ И ТЕМАТИКА САМОСТОЯТЕЛЬНЫХ РАБОТ СТУДЕНТОВ

4.1. Рефераты

В случае отсутствия студента на аудиторных занятиях по любым уважительным или неуважительным причинам, а также, получения неудовлетворительных результатов на первоначальных этапах промежуточного аттестационного контроля знаний по работе над учебной дисциплиной «Торгово-посреднические операции на внешнем рынке», обучаемый дополнительно творчески работает и оформляет реферат по темам пропущенных занятий, представляя его в соответствии со стандартными требованиями на проверку и защищает аналитические материалы своей самостоятельной индивидуальной деятельности перед ведущим преподавателем.

5. ТЕХНИЧЕСКОЕ И ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Лекции проводятся в стандартной лекционной аудитории, оснащенной в соответствии с требованиями преподавания теоретических дисциплин или в специализированной, оснащенной специальной оргтехникой.

Практические занятия в основном проводятся в специализированной компьютерной сетевой аудитории, оснащенной необходимой оргтехникой, например в аудитории № А-1411, или А-1413 с использование электронной версии задачника по основам научных исследований, разработанных на кафедре коммерческой деятельности.

Для проведения практических занятий требуется компьютерный сетевой класс по стандарту на 12–14 посадочных рабочих мест пользователей или на 25–30 посадочных мест с локальной и глобальной сетью Интернет и установленным современным программным обеспечением. Например, возможно использование аудиторий информационно-вычислительного центра ВГУЭС.

6. КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Промежуточная аттестация

Для промежуточной аттестации по преподаваемой учебной дисциплине «Торгово-посреднические операции на внешнем рынке» в течение учебного семестра полностью используются вопросы из варианты тестов, формируемых методами случайной выборки из полного перечня вопросов, приведенных в разделе 6.2. данного учебно-методического пособия, причем для получения положительной оценки на первой промежуточной аттестации необходимо правильно ответить не менее чем на 35% вопросов, на второй не менее чем на 70%.

6.2. Контрольные вопросы итоговой аттестации по учебной дисциплине

Для итоговой аттестации обучаемых и получения зачёта по учебной дисциплине «Торгово-посреднические операции на внешнем рынке» используются вопросы более детализированные из вариантов тестов, формируемых методами случайной выборки из полного перечня вопросов, приведенных в данном разделе учебно-методического пособия, причем для получения зачёта на итоговой аттестации необходимо правильно ответить не менее, чем на 90 % вопросов.

Итоговые вопросы

1. В чём состоят преимущества использования торговых посредников?
2. От чьего имени и за чей счёт в операциях по перепродаже посредник приобретает товары по договору купли-продажи?
3. На ком лежит риск гибели и случайного повреждения товаров при осуществлении комиссионных операций?
4. От чьего имени и за чей счёт участвует в сделке консигнатор?
5. От чьего имени и за чей счёт участвует в сделке брокер?
6. Кем устанавливается уровень цен на товары при торговых сделках с участием торгового агента?
7. Кто может воспользоваться услугами брокера?
8. Может ли брокер одновременно представлять интересы продавца и покупателя?
9. Как называется вознаграждение брокера?

10. Какие посредники ищут контрагентов и сами заключают с ними контракты от имени и за счёт клиента?
11. Какие посредники самостоятельно назначают цены на товар, определяют скидки и сроки реализации?
12. Какие посредники сами несут финансовые риски по порче или потере товаров, приобретённых у продавца?
13. Какие посредники работают на возвратных, частично возвратных и безвозвратных условиях?
14. Как называются посредники, за счёт которых подписывается контракт и которые несут все коммерческие риски при его исполнении?
15. Какие посредники работают с производителем?
16. В основные обязанности какого посредника может входить содержание склада?
17. Кого кредитует партнёр на средний срок реализации товара?
18. Когда экспортёр подписывает контракты с несколькими посредниками, обладающими исключительным правом продажи?
19. Как удержат посредника с исключительным правом продажи от блокировки рынка?
20. Относится ли по Российскому законодательству к посредническим – заготовительная, снабженческо-сбытовая и торговая деятельность?
21. Какие основные формы применяют иностранные фирмы для проникновения на Российский рынок?
22. При участии какого посредника продавец может заключать соглашения сразу с несколькими посредниками?
23. При участии какого посредника продавец не имеет права самостоятельно или через других посредников сбывать на договорной территории товар, входящий в номенклатуру посредника?
24. Какие посредники не заинтересованы вкладывать значительные средства в создание собственной сбытовой сети?
25. Соглашение с каким посредником таит в себе опасность блокирования рынка?
26. Как продавец может защитить себя от блокирования рынка посредником?
27. Какой способ вознаграждения посредников является наиболее прогрессивным?
28. Когда применяется вознаграждение *cost plus fee*?
29. Какой из видов посредников обычно получает вознаграждение в виде разницы цены продавца и продажной цены?
30. На сколько увеличивается вознаграждение посредника, если он принимает на себя обязательство *del credere*?
31. От чьего имени и за чей счёт действует на рынке комиссионер?

32. Кто является сторонами контракта купли-продажи при реализации товаров через комиссионера?
33. Имеет ли право комитент на получение половины разницы между фактической ценой и ценой, установленной комитентом, если комиссионер совершил сделку на условиях более выгодных, чем были указаны комитентом?
34. Что входит в обязанности комиссионера?
35. Что входит в дополнительные услуги комиссионера?
36. Какова основная обязанность комитента?
37. По какому принципу оплачиваются дополнительные услуги комиссионера?
38. Если комиссионер заключает договоры с субкомиссионерами, то перед кем он несёт ответственность?
39. Кто является собственником товара после заключения договора комиссии и до перехода прав собственности к покупателю?
40. Может ли комитент отказаться от принятия товара, если комиссионер закупил товар по более высокой цене, чем было установлено комитентом?
41. Если комиссионер отказывается выполнять договорные условия комитента, то в какой срок он должен известить об этом?
42. Имеет ли право комиссионер на возмещение понесённых расходов и вознаграждение если договор комиссии не был исполнен по причинам, зависящим от комитента,?
43. Если порядок выплаты вознаграждения комиссионеру соглашением не установлен, то, как оно выплачивается?
44. Что обязан сделать комиссионер в случае неисполнения покупателем (или продавцом при закупке товара) обязательств по заключённому комиссионером контракту?
45. Как называется операция, в которой комиссионер принимает на себя ручательство за исполнение сделки?
46. Какой из принципов оплаты является наиболее эффективным при исполнении комиссионером поручения по закупке товаров?
47. В каком случае комиссионер имеет право отступать от инструкций комитента?
48. Обязан ли комиссионер возместить комитенту разницу, если он продаёт товар по цене ниже установленной комитентом
49. Что обязан сделать комитент, если в закупленном товаре обнаружены недостатки?
50. Перед кем несёт ответственность комиссионер, становясь стороной контракта купли-продажи?
51. Что должен сделать консигнант, чтобы избежать убытков, связанных с банкротством консигнатора?

52. От чьего имени и за чей счёт консигнатор продаёт товар консигнанта по консигнационному соглашению?

53. Разновидностью какого договора является консигнационное соглашение?

54. За какое время консигнатор выплачивает консигнанту платежи за реализованные товары?

55. На какой вид деятельности заключается консигнационное соглашение?

56. В чью собственность переходит товар консигнанта, находящийся на складе у консигнатора после окончания срока действия консигнационного соглашения?

57. Что должен сделать консигнант, чтобы консигнатор помимо причитающихся ему процентов не присваивал разницу цен?

58. На какой срок заключаются консигнационные соглашения?

59. В чью обязанность (консигнанта или консигнатора) включается страхование товара во избежание ущерба?

60. Что следует сделать консигнанту во избежание убытков от неплатежей консигнатора?

61. Если дополнительные обязательства консигнатора содержатся в основном соглашении, но оплачиваются как «стоимость плюс вознаграждение», то консигнатор должен:

62. Какой способ является наиболее прогрессивным способом вознаграждения консигнатора?

63. Может ли консигнатор вернуть консигнанту (за счёт консигнанта) товары, не проданные в течение установленного периода реализации?

64. Возможен ли возврат товара консигнатором?

7. СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

7.1. Основная литература

1. Бахрамов Ю.М., Глухов В.В. Организация внешнеэкономической деятельности. Особенности менеджмента: Учебное пособие. – Сер. «Учебники для вузов. Специальная литература». – СПб.: Изд-во Лань, 2000. – 448 с.

2. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов / Хасбулатов Р.И., Попов В.М., Тарнаев А.Н. – М.: Международ. Отношения, 2002.

3. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов / Л.Е. Стровский, С.К. Казанцев, Е.А. Паршина и др./ Под ред. проф. Л.Е. Стровского. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 847 с.

4. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996. – 501 с.

5. Осипова Л.В., Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности: Учебник для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 324 с.

6. Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности: Учебник. – М.: Юристъ, 1998. – 659 с.

7.2. Дополнительная литература

1. Грачёв Ю.Н. Внешнеэкономическая деятельность. Организация и техника внешнеторговых операций: Учебно-практическое пособие. Библиотека журнала «Внешнеэкономический бюллетень» – М.: ЗАО Бизнес-школа Интел-Синтез, 2000. – 544 с.

2. Секерин В.Д. Торговые посредники или как продать свой товар / В.Д. Секерин, Ю.В. Плотников // Внешнеэкономический бюллетень. 2000. № 2. – С. 69–73.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ.....	6
1.1. Цели и задачи изучения дисциплины	6
1.2. Связь с другими дисциплинами	6
1.3. Знания, умения и навыки, которые должны приобрести студенты в результате изучения дисциплины	7
1.4. Основные виды занятий и особенности их проведения	7
1.5. Виды текущего, промежуточного и итогового контроля знаний студентов и способы их проведения	9
1.6. Условия получения студентами положительной оценки на экзамене (зачете).....	10
2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	12
2.1. Темы лекционных занятий.....	12
2.2. Темы практических занятий (ПЗ) (с основными дидактическими единицами).....	13
2.3. Тезисы теоретических и практических занятий по дисциплине.....	15
3. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЧАСОВ ПО ТЕМАМ И ВИДАМ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ	59
3.1. Очная форма обучения.....	59
4. ПЕРЕЧЕНЬ И ТЕМАТИКА САМОСТОЯТЕЛЬНЫХ РАБОТ СТУДЕНТОВ	60
4.1. Рефераты.....	60
5. ТЕХНИЧЕСКОЕ И ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	61
6. КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.....	62
6.1. Промежуточная аттестация.....	62
6.2. Контрольные вопросы итоговой аттестации по учебной дисциплине.....	62
7. СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	66
7.1. Основная литература	66
7.2. Дополнительная литература	66

Учебно-методическое издание

Сидоров Виктор Петрович

**ТОРГОВО-ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ
ОПЕРАЦИИ НА ВНЕШНЕМ РЫНКЕ**

Учебно-методическое пособие

В авторской редакции
Компьютерная верстка И.И. Золотухиной

Лицензия на издательскую деятельность ИД № 03816 от 22.01.2001

Подписано в печать 25.09.2005. Формат 60×84/16.
Бумага типографская. Печать офсетная. Усл. печ. л. 4,25.
Уч.-изд. л. 4,0. Тираж 100 экз. Заказ

Издательство Владивостокского государственного университета
экономики и сервиса

690600, Владивосток, ул. Гоголя, 41
Отпечатано в типографии ВГУЭС
690600, Владивосток, ул. Державина, 57