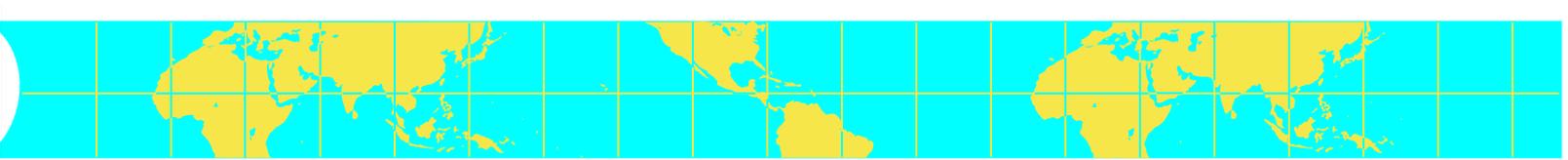
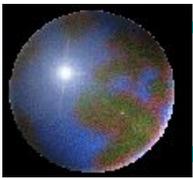
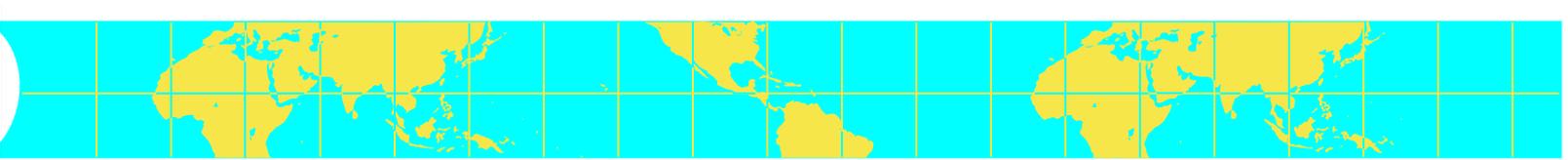
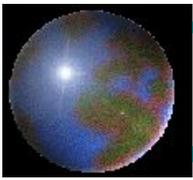


Лекция 12. Посредники в международной торговле



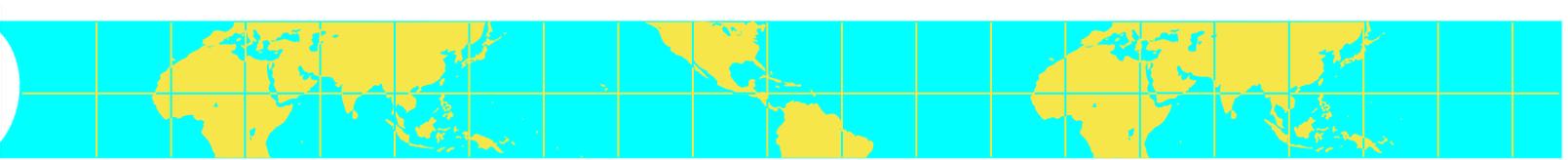
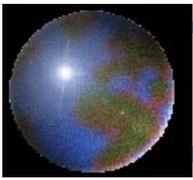
План лекции

- Определение торгового посредничества.
- Услуги посредников.
- Объемы полномочий посредников.
- Операции по перепродаже.
- Комиссионные операции.
- Консигнационные операции.
- Агентские операции.
- Брокерские операции.
- Законодательная база посреднических операций.



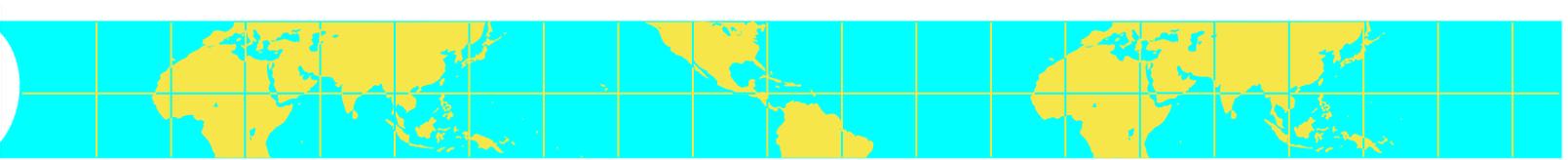
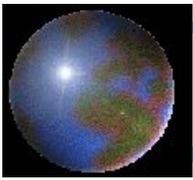
Торгово-посреднические операции

- От 1/2 до 2/3 международного торгового оборота осуществляется при помощи посредников.
- **Торгово-посреднические операции** – это операции, связанные с куплей-продажей товаров,
 - выполняемые по поручению производителя-экспортера или потребителя-импортера
 - независимым от них торговым посредником
 - на основе заключаемого между ними соглашения или отдельного поручения.



Услуги посредников

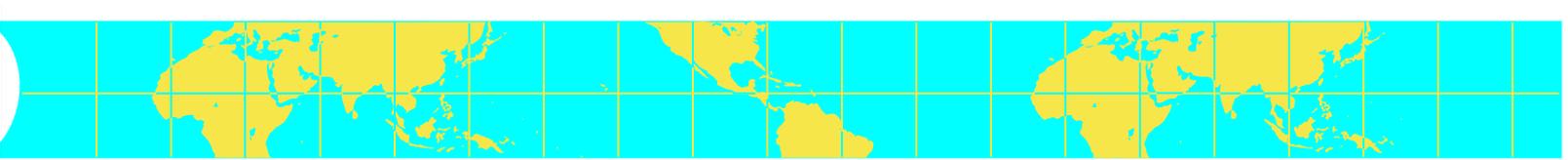
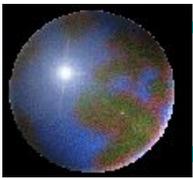
- **Посредничество** включает в себя значительный круг услуг, в частности:
 - Поиск заграничного контрагента;
 - Подготовка и совершение сделки;
 - Кредитование сторон и предоставлению гарантий оплаты товара покупателям;
 - Осуществление транспортно-экспедиторских операций;
 - Страхование товаров при транспортировке;
 - Выполнение таможенных формальностей;
 - Проведение рекламных и других мероприятий по продвижению товара на зарубежные рынки;
 - Осуществление технического обслуживания и др.



Классификация посредников по объему предоставляемых полномочий

- **Критерии классификации:**

- от чьего имени действует посредник – от своего имени или от имени производителя, т.е. для кого в результате операций посредника возникают юридические последствия;
- за чей счет действует посредник – за свой счет или за счет производителя, т.е. на чей счет относятся доходы или расходы, возникшие в результате операций посредника.



Виды посредников и посреднических операций

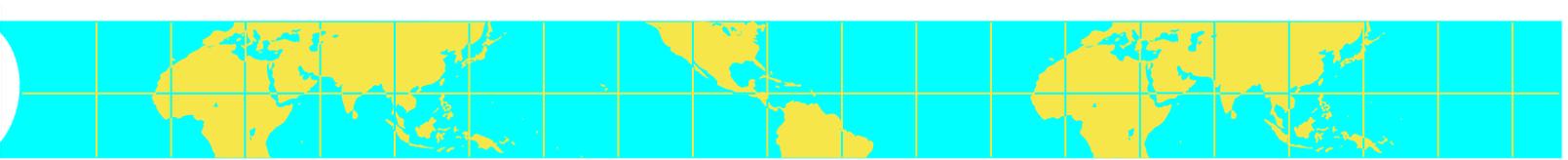
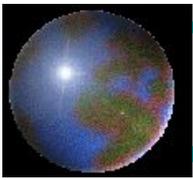
- посредники, подписывающие сделки с третьими лицами **от своего имени и за свой счет** (купцы, дистрибьюторы, дилеры);
- посредники, подписывающие сделки с третьими лицами **от своего имени, но за чужой счет** (комиссионеры, консигнаторы);
- посредники, подписывающие сделки с третьими лицами **от чужого имени и за чужой счет** (агенты-поверенные, торговые агенты);
- посредники, **не имеющие права подписывать сделки с третьими лицами** (агенты-представители, брокеры, маклеры).

Операции по перепродаже товаров.

Комиссионные и консигнационные операции.

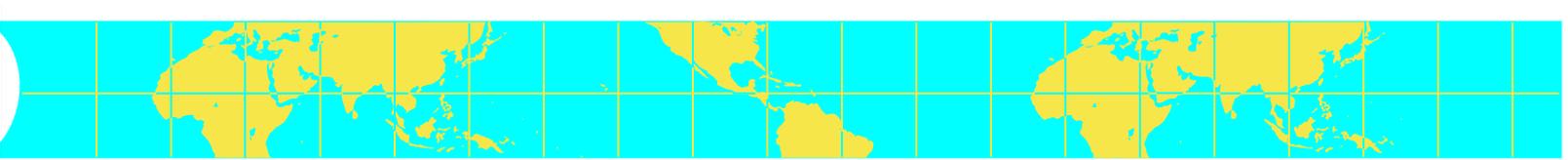
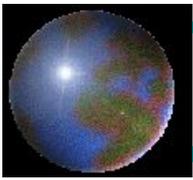
Агентские операции.

Агентские и брокерские операции.



Операции по перепродаже товаров

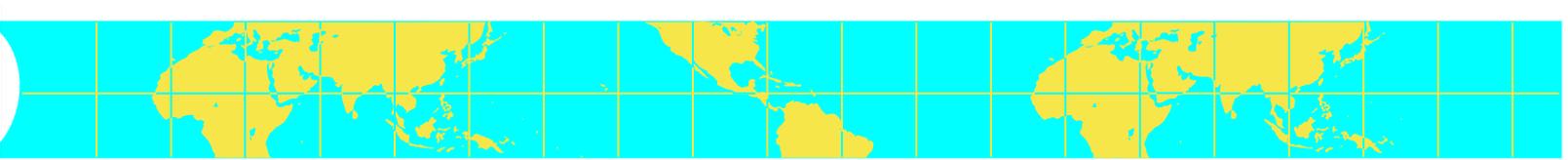
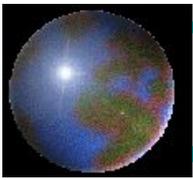
- Операции по перепродаже товаров посредник осуществляет **от своего имени и за свой счет** (посредник становится собственником товара и на него ложатся все риски, связанные с порчей или утратой товаров, а также с неплатежеспособностью покупателей).
- Различают 2 вида операций по перепродаже:
 - Операции на основе договора купли-продажи товаров;
 - Операции на основе договора о предоставлении права на продажу товаров.



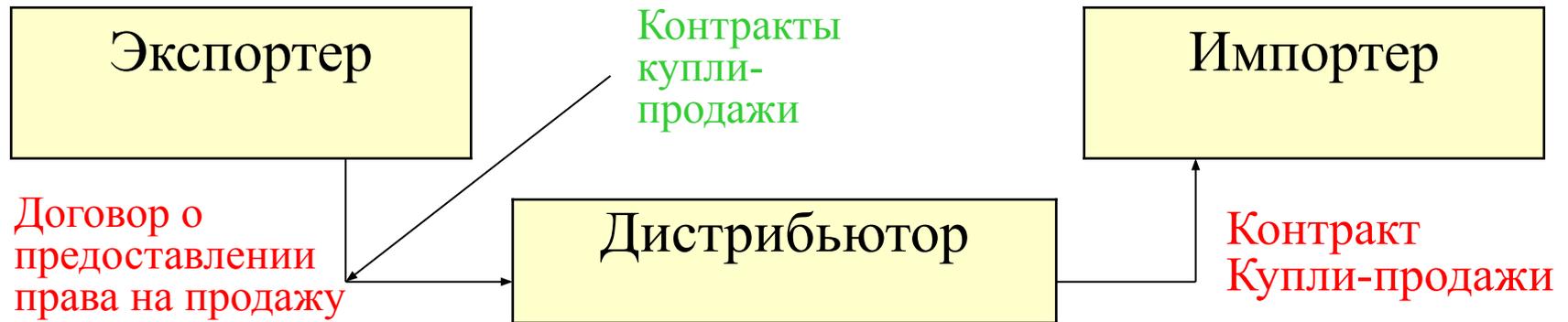
Операции по перепродаже на основе договора купли-продажи



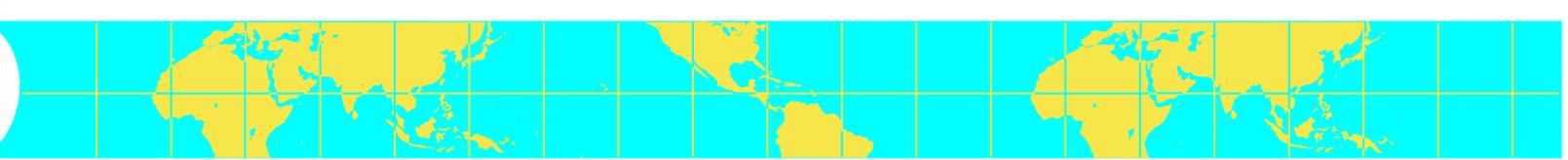
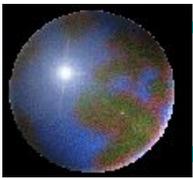
- Экспортер и посредник, а также посредник и импортер связаны **контрактами купли-продажи товаров**.
- Посредник становится собственником товара и может реализовать их по своему усмотрению на любом рынке и по любой цене.



Операции по перепродаже на основе договора о предоставлении права продажи



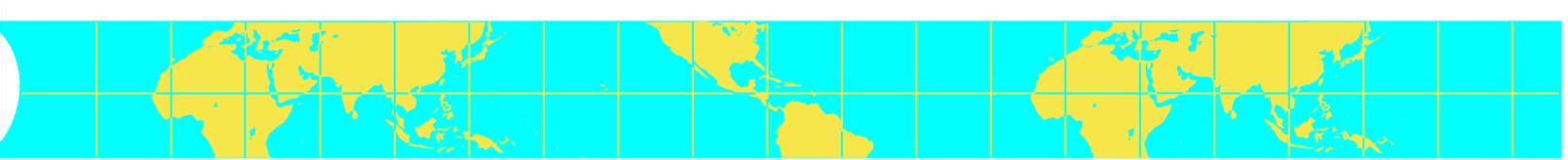
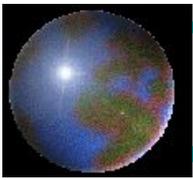
- Экспортер предоставляет дистрибьютору право продажи своих товаров на определенной территории в течение согласованного срока **на основе договора о предоставлении права на продажу**.
- Этот договор устанавливает только **общие условия**, регулирующие взаимоотношения сторон по реализации товаров.
- Для исполнения договора стороны заключают **контракты купли-продажи**, в которых оговариваются все условия (количество и качества товара, цена, условия поставки, форма расчетов и пр.).



Связь поставщика и дистрибьютора

- Дистрибьютор – не просто оптовый торговец на определенной территории; он более тесно связан с поставщиком:
 - Дистрибьютор занимается **продвижением и/или организует размещение товаров на выделенной ему территории** (включая рекламу, иногда техническое обслуживание);
 - Поставщик обеспечивает дистрибьютору **привилегированное положение на данной территории** – обычно это исключительное право на покупку товаров у этого поставщика;
 - Стороны договариваются **об объеме продаже** на предстоящий год и/или **о гарантированном минимуме продаж**;
 - Подобные взаимоотношения между поставщиком и дистрибьютором носят стабильный и долговременный характер; партнеры связаны **«узлами верности»**.

Дилеры и дистрибьюторы: в чем отличие?



Дилерская и сервисная сеть в Москве



Ауди Центр Север

125445 МОСКВА,
Ленинградское шоссе, 63 Б

АвтоСпецЦентр на Варшавке

113556 МОСКВА,
Варшавское ш., 91

АвтоСпецЦентр на Таганке

109029 МОСКВА,
Михайловский пр., 3

Ауди Центр Запад

121291 МОСКВА, Можайское
шоссе, владение 165

Ауди Центр Москва

Отдел продаж: 123007
МОСКВА,
Хорошевское шоссе, 70

Ауди Центр Сити

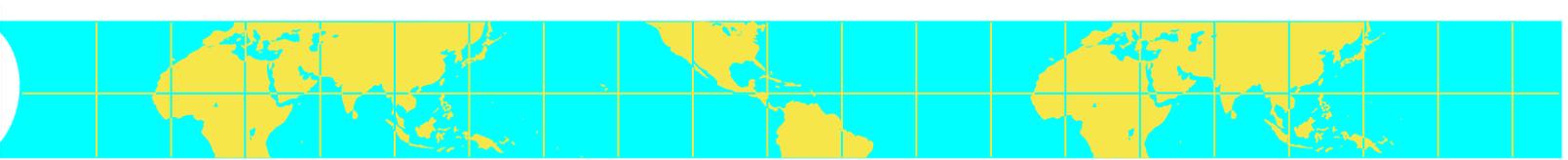
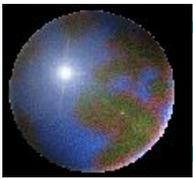
123458 МОСКВА, Лыковский
проезд д.13

Ауди Центр Юг

140091 МОСКВА, МКАД 18 км.

VIP Центр на Садовом

129010 МОСКВА, Грохольский
пер., 29

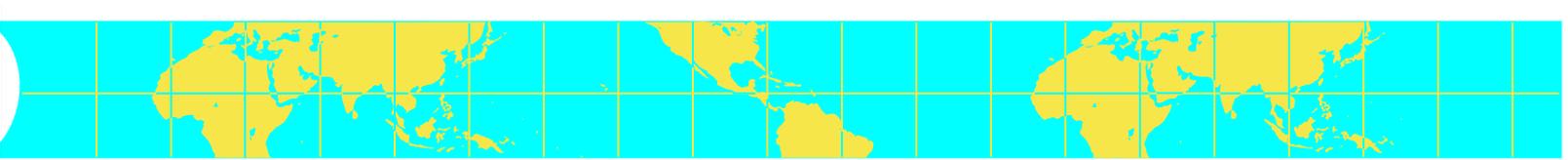
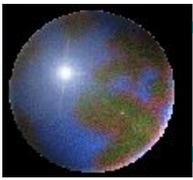


Дистрибьюторская сеть на Украине



Билайн

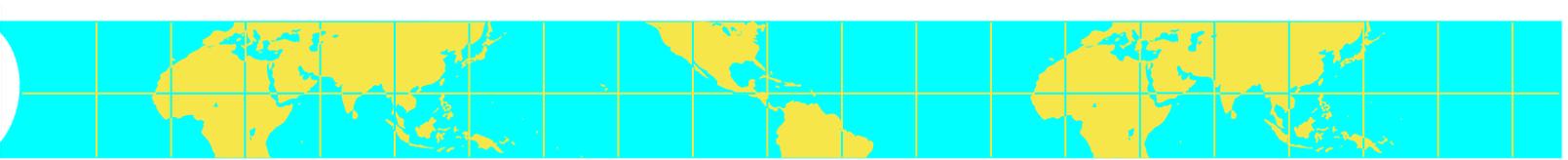
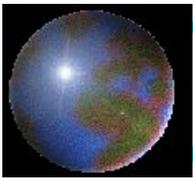
- Компания «Beeline» сообщила, что с июля 2006 года её дистрибьюторская сеть в Украине увеличилась в два с половиной раза и на сегодняшний день насчитывает свыше **24 000 торговых точек.**



Асер реструктурирует австралийскую дистрибьюторскую сеть

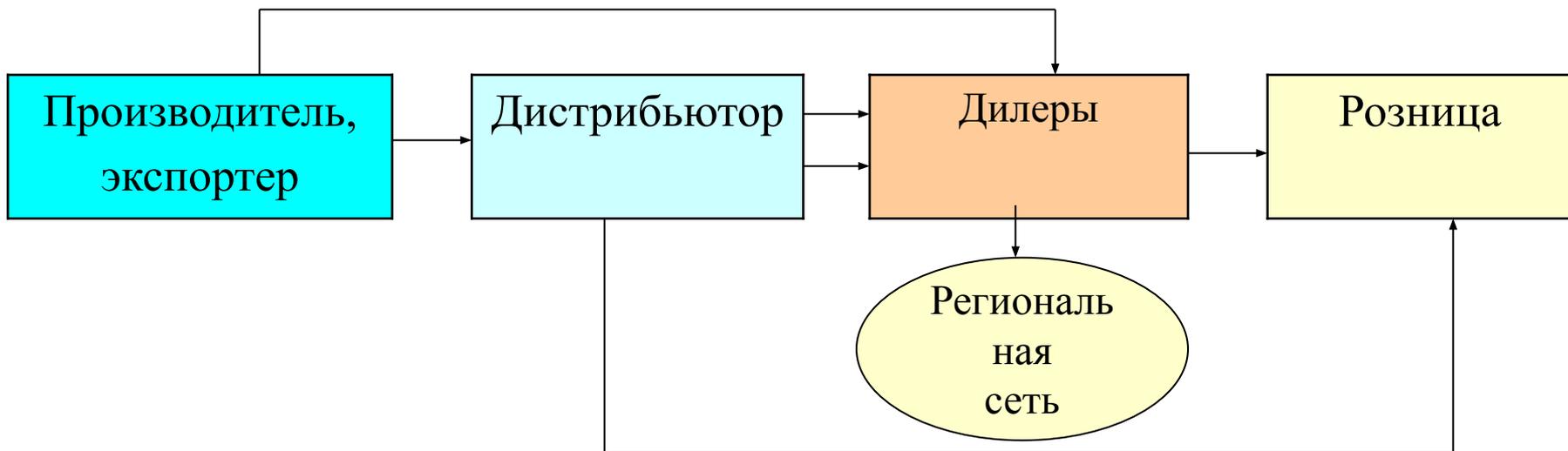


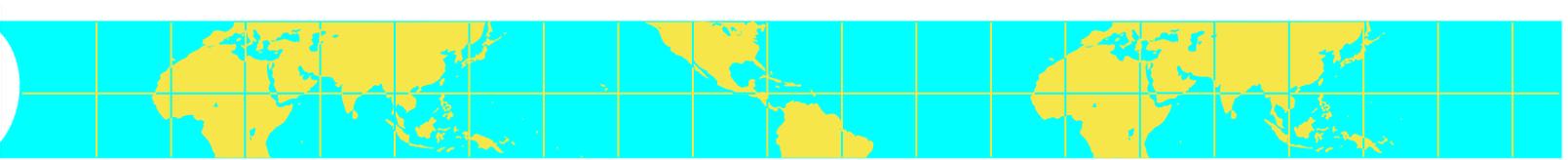
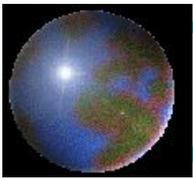
- Acer Computer Australia провела реструктуризацию каналов сбыта своей продукции. Компания **сокращает число своих дистрибьюторов**, надеясь **снизить дополнительные расходы** на компьютеры Acer и **закрепить положение в сегменте малого и среднего бизнеса**.
- Новая стратегия во многом основывается на специально разработанном программном обеспечении для интерактивного управления. АреС (Acer Partner eCommerce) станет мощным средством, позволяющим **партнерам и дилерам** с легкостью предлагать продукцию, размещать и выполнять заказы, а также контролировать их выполнение.
- Компания также планирует аккредитировать некоторых перепродавцов в качестве **"серебряных"** и **"золотых"** партнеров. **"Золотая" партнерская компания** должна будет продавать ежегодно оборудования Acer на сумму 1 млн. австралийских долларов. **"Серебряные" дистрибьюторы** обязаны реализовать компьютеров общей стоимостью \$200 тыс.



Дилеры и дистрибьюторы

- В классическом понимании, дилер – это посредник в сделках с ценными бумагами, действующие от своего имени и за свой счет.
- В настоящее время границы между терминами «дилер» и «дистрибьютор» размыты.
- В самом общем плане:

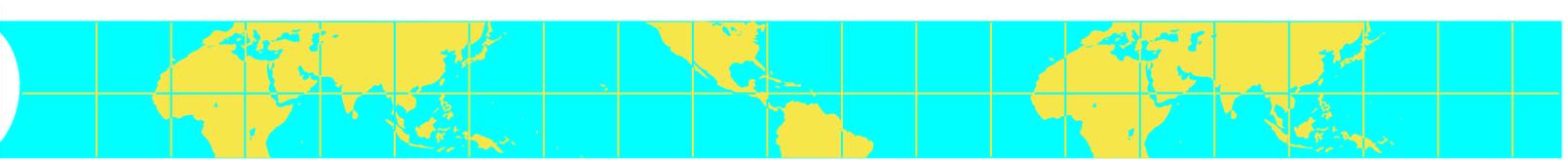
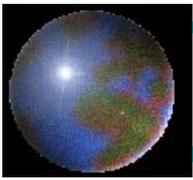




Комиссионные операции: комиссионер совершает сделки от своего имени, но за счет **комитента**.

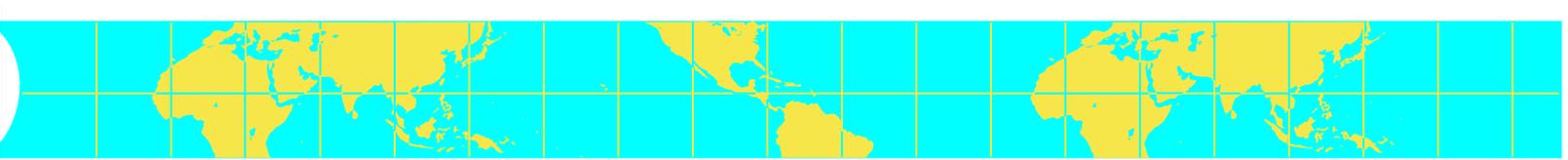
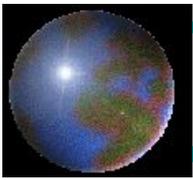


- Комитент и комиссионер связаны **договором комиссии**, в соответствии с которым комитент остается собственником товаров до их продажи конечному покупателю (импортеру).
- Посредником комиссионер является только для комитента. Для импортера комиссионер будет стороной **контракта купли продажи**.



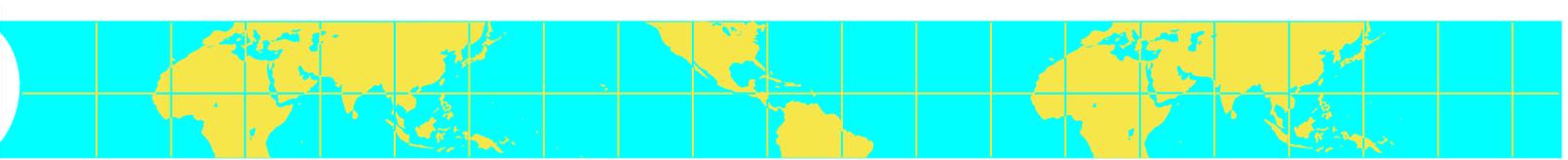
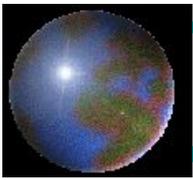
Функции комиссионера

- Комиссионер не покупает товар у комитента, а лишь совершает сделки по купле-продаже товаров за счет комитента.
- Комиссионер заключает контракт купли-продажи с импортером от своего имени.
- Комиссионер сам получает от импортера платеж за поставленный товар.
- Комиссионер передает платеж комитенту.



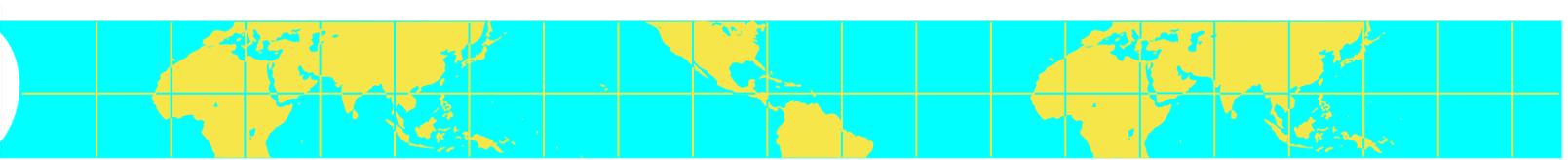
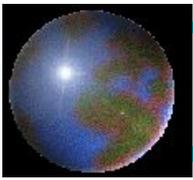
Комиссионное вознаграждение

- Комиссионер за свое посредничество получает от комитента **КОМИССИОННОЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ**:
 - Либо определенный процент от суммы сделки (в среднем до 10%);
 - Либо разницу между ценой, назначенной комитентом, и реализационной ценой комиссионера.



Виды комиссионных операций

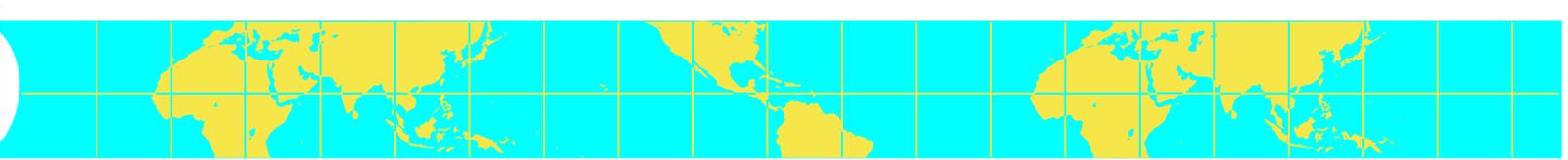
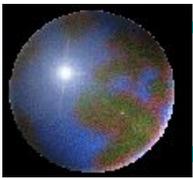
- Операции комиссии бывают двух видов:
 - **чисто комиссионные операции;**
 - **комиссионные операции на условиях делькредере,** где комиссионер принимает на себя ответственность за платежеспособность покупателя и компенсирует комитенту все расходы, если покупатель окажется неплатежеспособным.
- Вознаграждение комиссионера при операциях делькредере выше, чем при чисто комиссионных операциях.



Консигнационные операции: консигнатор продает товары со склада от своего имени, но за счет **консигнанта**.

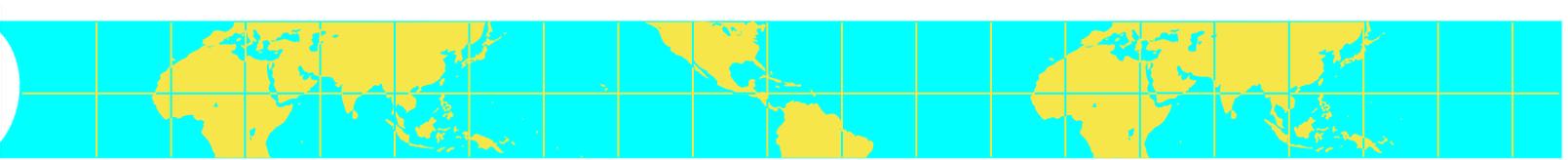
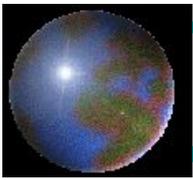


- Комитент и комиссионер связаны **договором консигнации**, в соответствии с которым консигнант поставляет товары на склад консигнатора (содержание склада, как правило, оплачивает консигнант) для последующей реализации на рынке консигнатора.
- Консигнант является собственником товара до момента его реализации.
- **Вознаграждение консигнатора** обычно составляет разница между ценами, названными консигнантом, и ценами реализации потребителю.



Виды консигнации

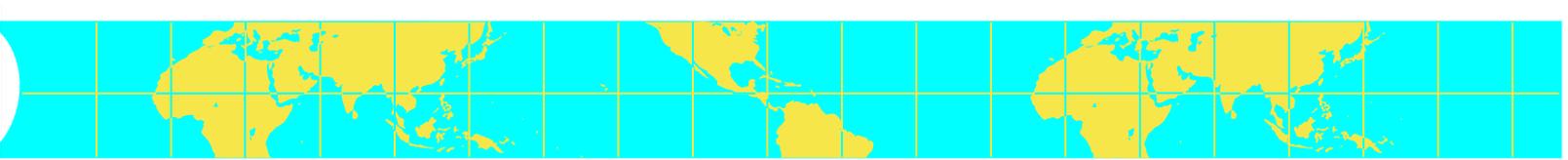
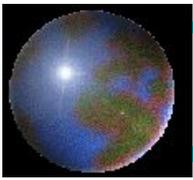
- **Критерий классификации:** если консигнатору не удалось реализовать весь товар, то возвращается ли последний консигнанту:
 - **Безвозвратная консигнация;**
 - **Частично возвратная консигнация;**
 - **Возвратная консигнация.**



Безвозвратная консигнация:

непроданный товар не возвращается
консигнанту

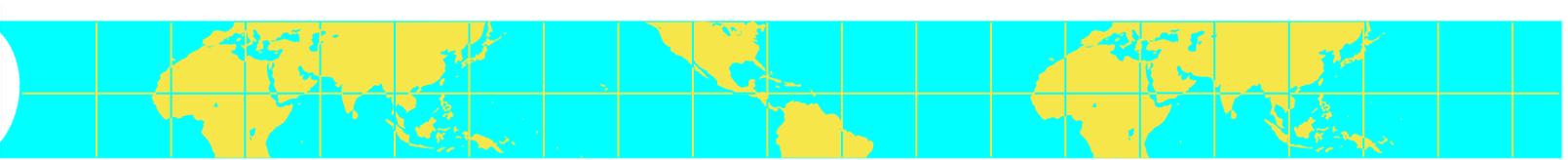
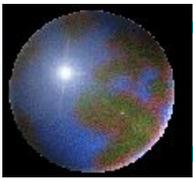
- Если какая-то часть товаров, оговоренных договором консигнации, не будет реализована консигнатором, то последний обязуется **купить их у консигнанта**.
- На такие договоры консигнаторы обычно идут достаточно редко.



Частично возвратная консигнация:

непроданный товар частично возвращается
консигнанту

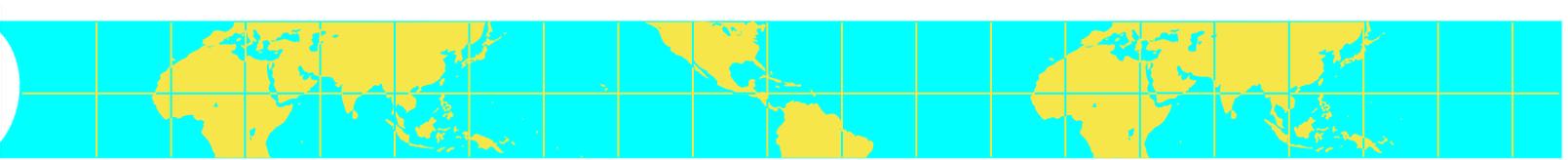
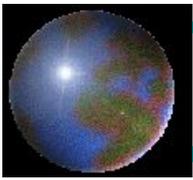
- Консигнатор обязуется реализовать товары на определенную часть суммы, а товары на оставшуюся часть суммы, если их не удастся реализовать, вернуть консигнанту.
- **Пример.** Общая сумма консигнации: **50 тыс. долл.**, в т.ч.:
 - На условиях **безвозвратной консигнации** – **35 тыс. долл.**
 - На условиях **возвратной консигнации** – **15 тыс. долл.**
- За период консигнации консигнатору удалось реализовать товары на сумму в **25 тыс. долл.**
 - Товары на сумму **15 тыс. долл.** возвращаются консигнатору;
 - Товары а на сумму **10 тыс. долл.** приобретаются и оплачиваются самим консигнатором.



Возвратная консигнация:

непроданный товар возвращается
консигнанту

- Все нереализованные товары подлежат **возврату консигнанту**.
- Возможные варианты:
 - можно продлить срок консигнации;
 - предоставить на непроданные товары скидку;
 - ((следует сопоставить размеры скидки с расходами по возврату товару)).
- Обычно расходы на возврат товаров стороны делят пополам.

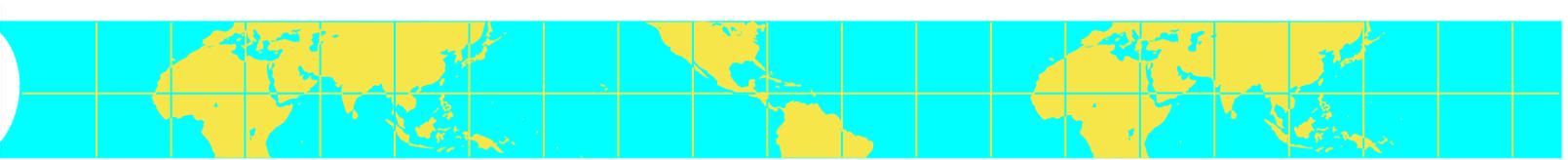
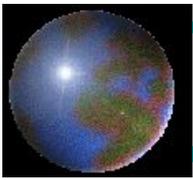


Агентские операции

- **Агентские операции в торговле:**
 - поручение 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**.

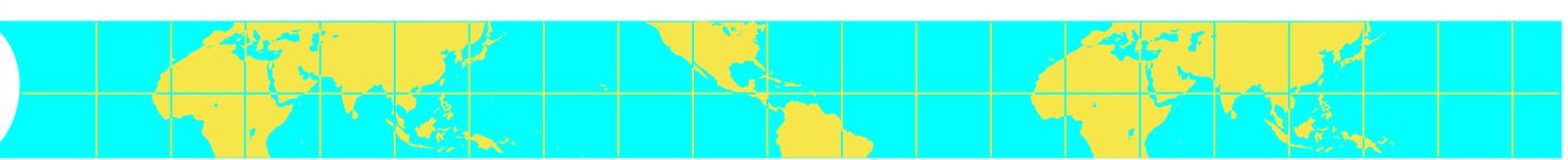
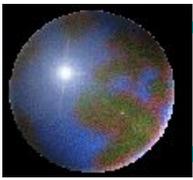


((Договор поручения))



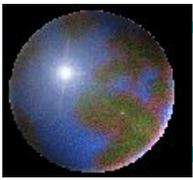
Торговый агент и агент-представитель

- **Агент лишь способствует совершению сделки купли-продажи**, но в качестве стороны контракта сам в нем не участвует.
- **Общие функции:**
 - Изучать конъюнктуру рынка и информировать принципала о требованиях к конкурентоспособности реализуемого товара;
 - Осуществлять поиск деловых контактов для принципала;
 - Создавать на рынке благоприятное мнение о принципале и его товарах; рекламировать товар;
 - Организовывать деловые контакты принципалов с импортерами товаров, с правительственными и пр. организациями;
 - Содействие заключению и реализации контрактов и пр.
- **Различие:** агент-представитель не получает права подписывать какие-либо контракты на агентируемой территории ни от своего имени, ни от имени принципала.



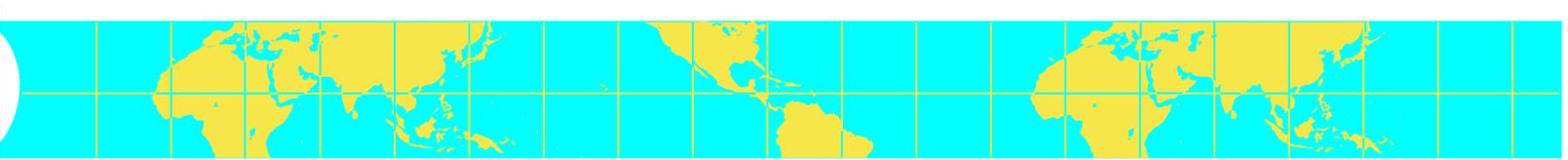
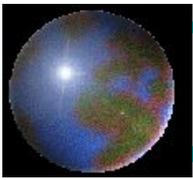
Вознаграждение агента

- Фиксируется в агентском соглашении:
 - в виде процента от стоимости проданных по заключенной им сделке товаров (как правило, до 10% от стоимости сделки, обычно – 3-5%).



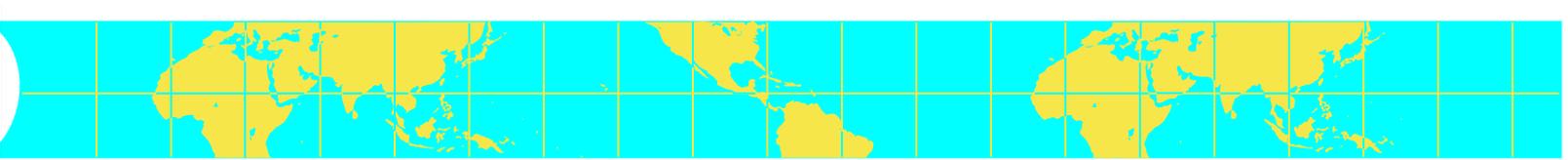
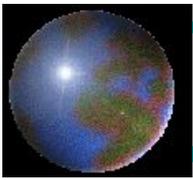
Брокерские операции

- Брокерские операции совершаются профессиональными посредниками – брокерами, которые **обладают специальными знаниями конкретных рынков** и работают строго по определенным товарам и операциям.

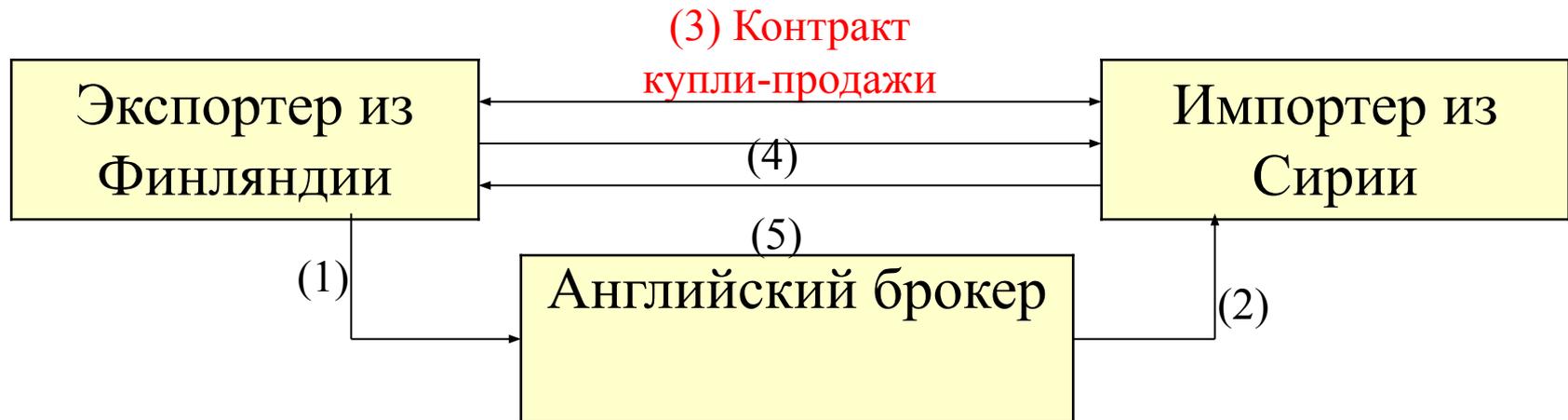


Виды брокеров

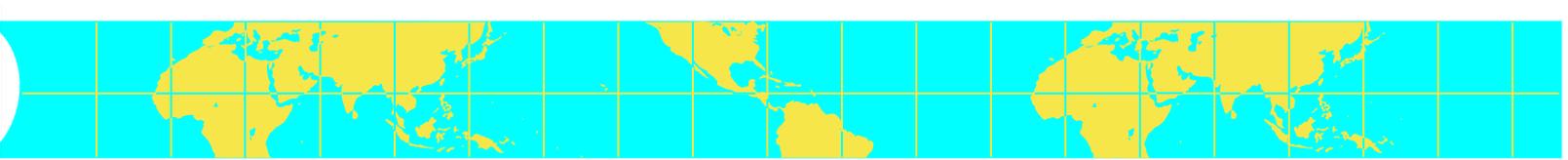
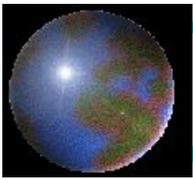
- **Фондовый брокер (stockbroker)** – агент, который покупает и продает ценные бумаги на фондовой бирже от имени своих клиентов.
- **Товарный брокер (commodity broker)** – брокер, который проводит сделки с сырьевыми товарами на бирже.
- **Авиаброкер (aviation broker)** – брокер, который заказывает чартерные авиарейсы, фрахтует воздушные суда, договаривается о страховании самолетов и грузов, перевозимых воздушным транспортом и т.д.
- **Страховой брокер (insurance broker)** – лицо, которое может выступать в качестве консультанта по всем вопросам, связанным со страхованием, и от имени своего клиента договариваться со страховщиком о страховом контракте.
- **Судовой брокер (shipbroker)** – брокер, специализирующийся на бронировании чартеров, погрузочных площадей на грузовых судах, иногда и билетов на пассажирские суда.



Пример: работа английского брокера по торговле лесом

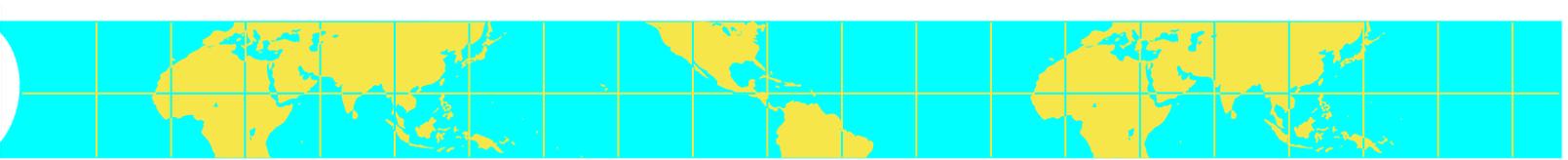
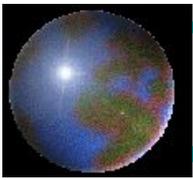


- (1) Экспортер из Финляндии обращается к английскому брокеру с просьбой подыскать покупателя в любой стране на его товар.
- (2) Английский брокер обращается к импортеру из Сирии с предложением купить данный товар у импортера.
- (3) При согласии сторон брокер сводит контрагентов. Контрагенты подписывают контракт.
- (4) Экспортер поставляет в Сирию товар, а импортер оплачивает его.
- (5) Брокер получает свое брокерское вознаграждение.



Особенности работы брокера

- Задача брокера – **найти продавца для покупателя или покупателя для продавца** и содействовать заключению договора между ними.
- Брокеры **не выступают стороной договора** ни в качестве продавца, ни в качестве покупателя.
- Брокера можно рассматривать **как агента-представителя** одной из сторон договора.
- Вознаграждение брокера представляет собой **комиссию/куртаж (brokerage)**, которая обычно рассчитывается как процент от суммы, фигурирующей в контракте, однако может быть и фиксированной в соответствии с тарифом.

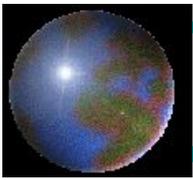


Договоры, оформляющие посредничество в международной торговле

- Договор о купле-продаже.
- Договор о предоставлении права на продажу.
- Договор комиссии.
- Договор консигнации (о консигнационном складе).
- Агентский договор (страны англо-американской системы права)
- Договор поручения (только в праве стран континентальной Европы).

Россия

- Гражданский Кодекс РФ. Ч. II. (ред. 27.07.2006):
 - Гл. 49. Поручение;
 - Гл. 51. Комиссия;
 - Гл. 52. Агентирование.



Международная торговая практика

1. **Руководство по составлению коммерческих агентских контрактов.** На русском и английском языках. Публикация № 410. – М.: Консалтбанкир, 1996.
2. **Руководство по составлению международных дистрибьюторских контрактов.** На русском и английском языках. Публикация № 441. – М.: Консалтбанкир, 1996.
3. **Типовой дистрибьюторский контракт МТП.** Монопольный импортер-дистрибьютер. На русском и английском языках. Публикация № 518. – М.: Консалтбанкир, 1996.
4. **Типовой коммерческий агентский контракт МТП.** На русском и английском языках. Публикация № 496. – М.: Консалтбанкир, 1996.
5. **Типовой контракт МТП международной купли-продажи готовых изделий, предназначенных для перепродажи.** На русском и английском языках. Публикация № 556 (е). – М.: Консалтбанкир, 2002.
6. **Типовой контракт случайного посредничества МТП.** Соглашение, не допускающее его обхода и раскрытия содержания. На русском и английском языках. Публикация № 619. – М.: Консалтбанкир, 2002.
 - Конвенция о представительстве в международной купле-продаже товаров (УНИДРУА, 1983).
 - **<http://www.miripravo.ru>: Очень хороший источник по праву международной торговли**