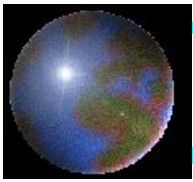
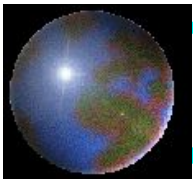


## *Лекция 12. Посредники в международной торговле*



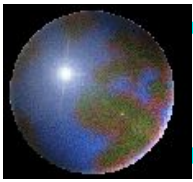
# *План лекции*

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



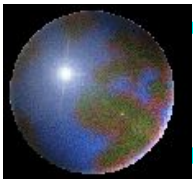
## *Торгово-посреднические операции*

- 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*

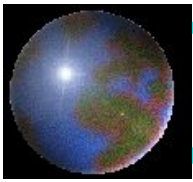
- **Посредничество** включает в себя значительный круг услуг, в частности:
  - Поиск заграничного контрагента;
  - Подготовка и совершение сделки;
  - Кредитование сторон и предоставлению гарантий оплаты товара покупателям;
  - Осуществление транспортно-экспедиторских операций;
  - Страхование товаров 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

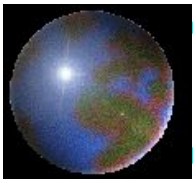
- посредники, подписывающие сделки с третьими лицами **от своего имени и за свой счет** (купцы, дистрибьюторы, дилеры);
- посредники, подписывающие сделки с третьими лицами **от своего имени, но за чужой счет** (комиссионеры, консигнаторы);
- посредники, подписывающие сделки с третьими лицами **от чужого 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.

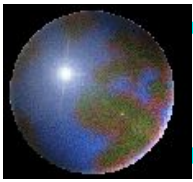
Агентские операции.

Агентские и брокерские операции.

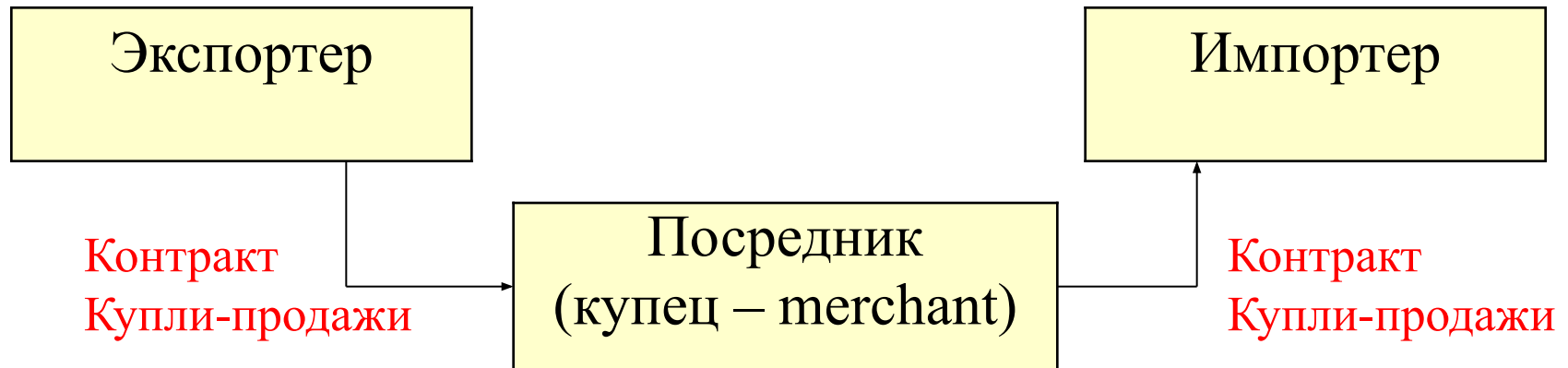


# *Операции по перепродаже товаров*

- 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.

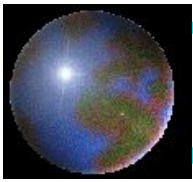


# *Операции по перепродаже на основе договора купли-продажи*

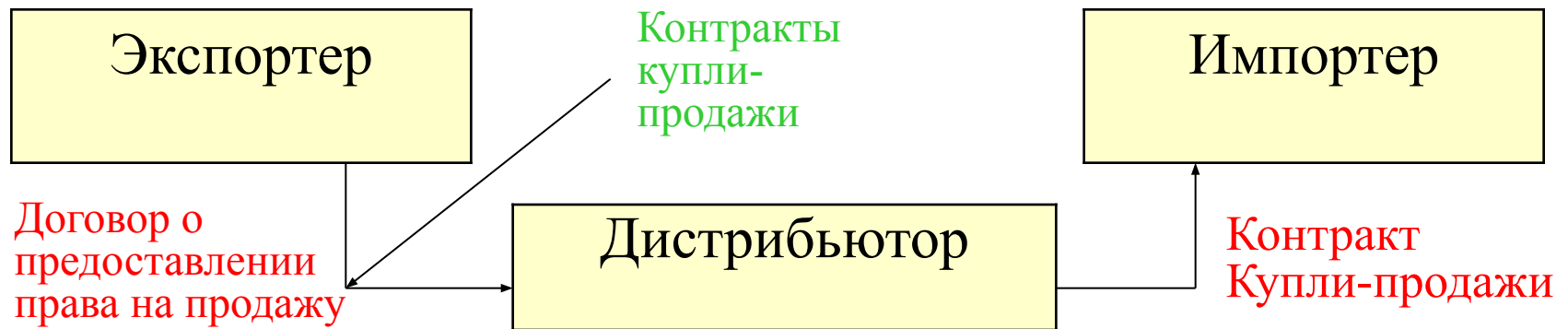


- Экспортер и посредник, а также посредник и импортер связаны **контрактами купли-продажи товаров**.
- Посредник становится собственником товара и может реализовать их по своему усмотрению на любом рынке и по любой цене.

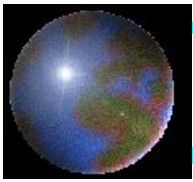




# Операции по перепродаже на основе договора о предоставлении права продажи



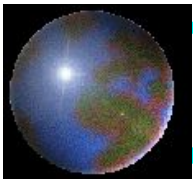
- Экспортер предоставляет дистрибьютору право продажи своих товаров на определенной территории в течение согласованного срока **на основе договора о предоставлении права на продажу**.
- Этот договор устанавливает только **общие условия**, регулирующие взаимоотношения сторон по реализации товаров.
- Для 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**

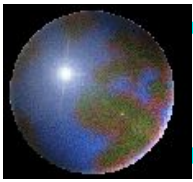
123458 МОСКВА, Лыковский  
проезд д.13

## **Ауди Центр Юг**

140091 МОСКВА, МКАД 18 км.

## **VIP Центр на Садовом**

129010 МОСКВА, Грохольский  
пер., 29

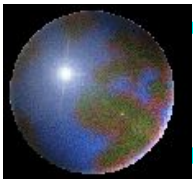


## *Дистрибьюторская сеть на Украине*



Билайн

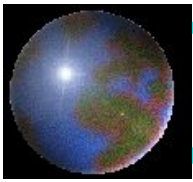
- Компания «Beeline» сообщила, что с июля 2006 года её дистрибьюторская сеть в Украине увеличилась в два с половиной раза и на сегодняшний день насчитывает свыше **24 000 торговых точек.**



## *Асер реструктурирует австралийскую дистрибьюторскую сеть*

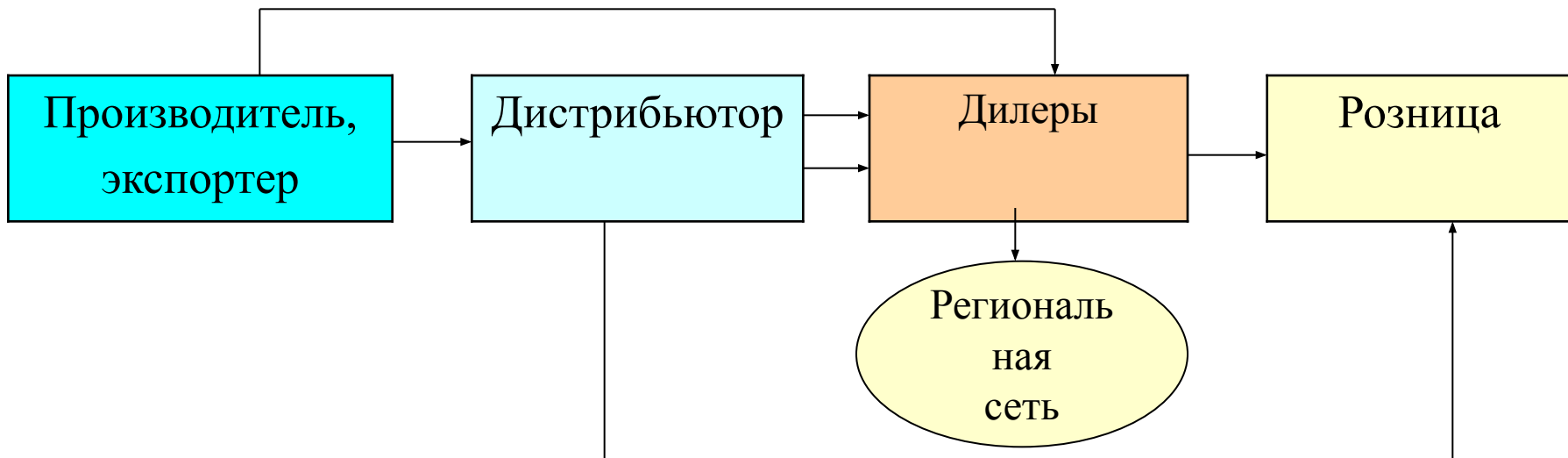


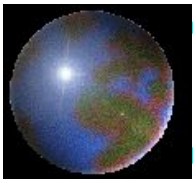
- Acer Computer Australia провела реструктуризацию каналов сбыта своей продукции. Компания **сокращает число своих дистрибьюторов**, надеясь **снизить дополнительные расходы** на компьютеры Acer и **закрепить положение в сегменте малого и среднего бизнеса**.
- Новая стратегия во многом основывается на 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.



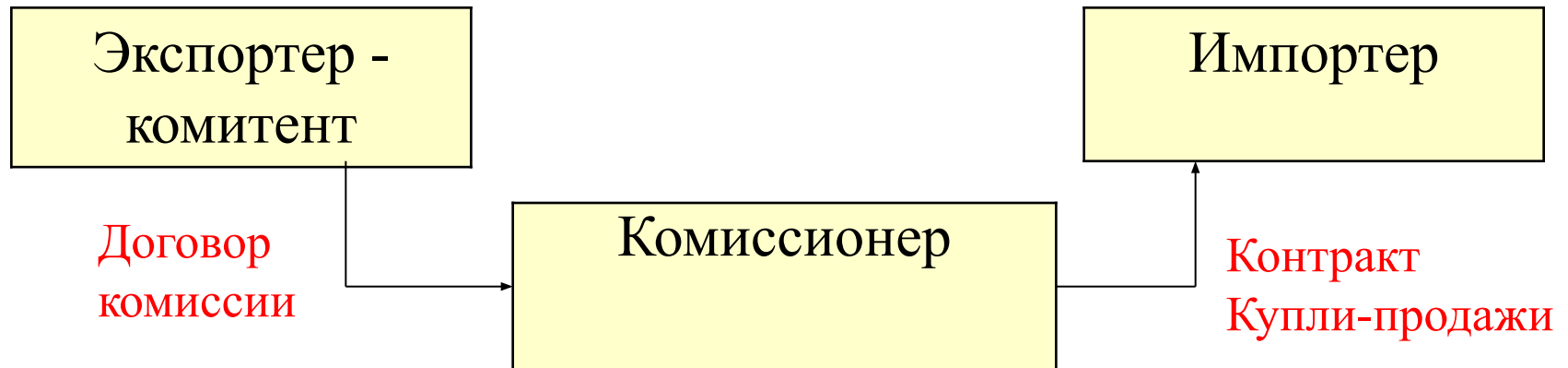
# Дилеры и дистрибьюторы

- 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:

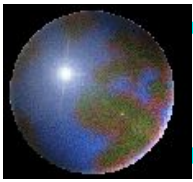




**Комиссионные операции:** комиссионер совершает сделки от своего имени, но за счет **комитента**.



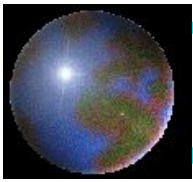
- Комитент и комиссионер связаны **договором комиссии**, в соответствии с которым комитент остается собственником товаров до их продажи конечному покупателю (импортеру).
- Посредником комиссионер является только для комитента. Для импортера комиссионер будет стороной **контракта купли продажи**.



## *Функции комиссионера*

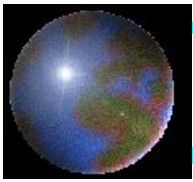
- Комиссионер не покупает товар у комитента, а лишь совершает сделки по купле-продаже товаров за счет комитента.
- Комиссионер заключает контракт купли-продажи с импортером от своего имени.
- Комиссионер сам получает от импортера платеж за поставленный товар.
- Комиссионер передает платеж комитенту.





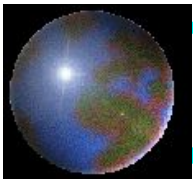
# *Комиссионное вознаграждение*

- 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.

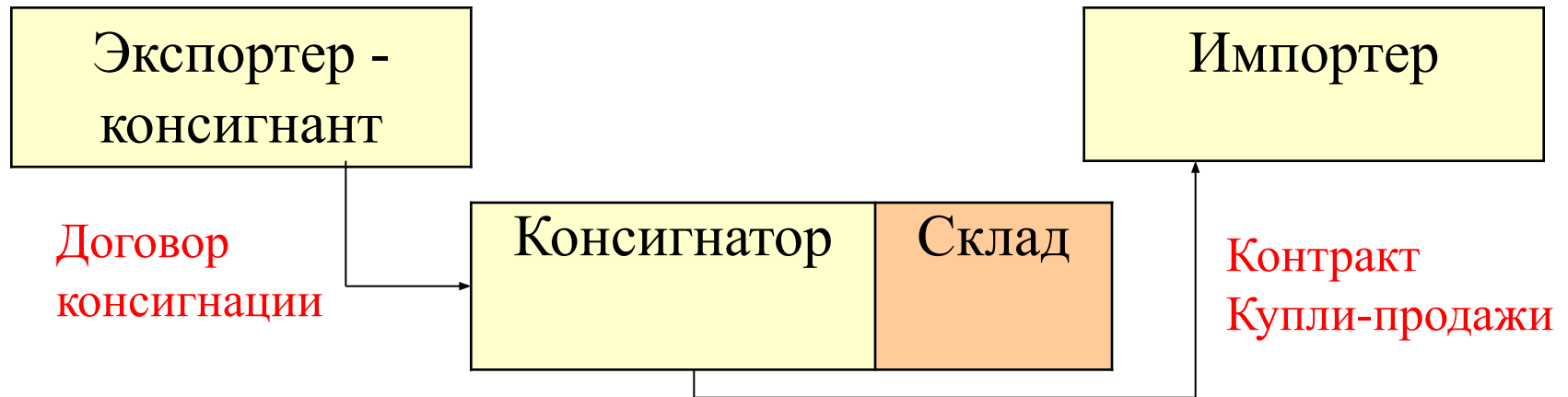


## *Виды комиссионных операций*

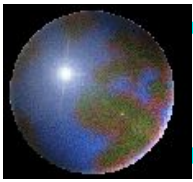
- Операции комиссии бывают двух видов:
  - **чисто комиссионные операции;**
  - **комиссионные операции на условиях делькредере,** где комиссионер принимает на себя ответственность за платежеспособность покупателя и компенсирует комитенту все расходы, если покупатель окажется неплатежеспособным.
- Вознаграждение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



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

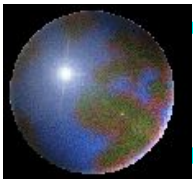


- Комитент и комиссионер связаны **договором консигнации**, в соответствии с которым консигнант поставляет товары на склад консигнатора (содержание склада, как правило, оплачивает консигнант) для последующей реализации на рынке консигнатора.
- Консигнант является собственником товара до момента его реализации.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



## *Виды консигнации*

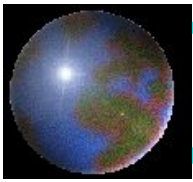
- **Критерий классификации:** если консигнатору не удалось реализовать весь товар, то возвращается ли последний консигнанту:
  - **Безвозвратная консигнация;**
  - **Частично возвратная консигнация;**
  - **Возвратная консигнация.**



## *Безвозвратная консигнация:*

непроданный товар не возвращается  
консигнанту

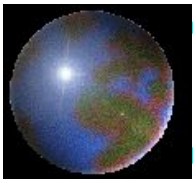
- Если какая-то часть товаров, оговоренных договором консигнации, не будет реализована консигнатором, то последний обязуется **купить их у консигнанта**.
- На такие договоры консигнаторы обычно идут достаточно редко.



## *Частично возвратная консигнация:*

непроданный товар частично возвращается  
консигнанту

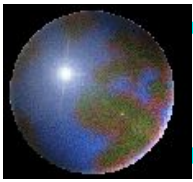
- Консигнатор обязуется реализовать товары на определенную часть суммы, а товары на оставшуюся часть суммы, если их не удастся реализовать, вернуть консигнанту.
- **Пример.** Общая сумма консигнации: **50 тыс. долл.**, в т.ч.:
  - На условиях **безвозвратной консигнации** – **35 тыс. долл.**
  - На условиях **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.



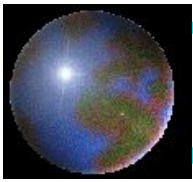
# Агентские операции

- **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.**



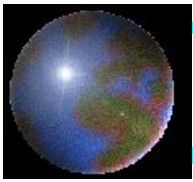
((Договор поручения))





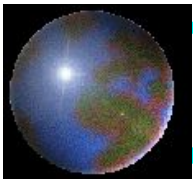
# *Торговый агент и агент-представитель*

- **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.



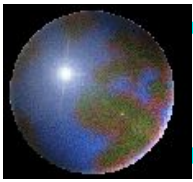
## *Вознаграждение агента*

- 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%).



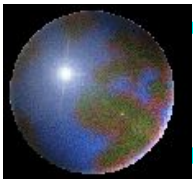
## *Брокерские операции*

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

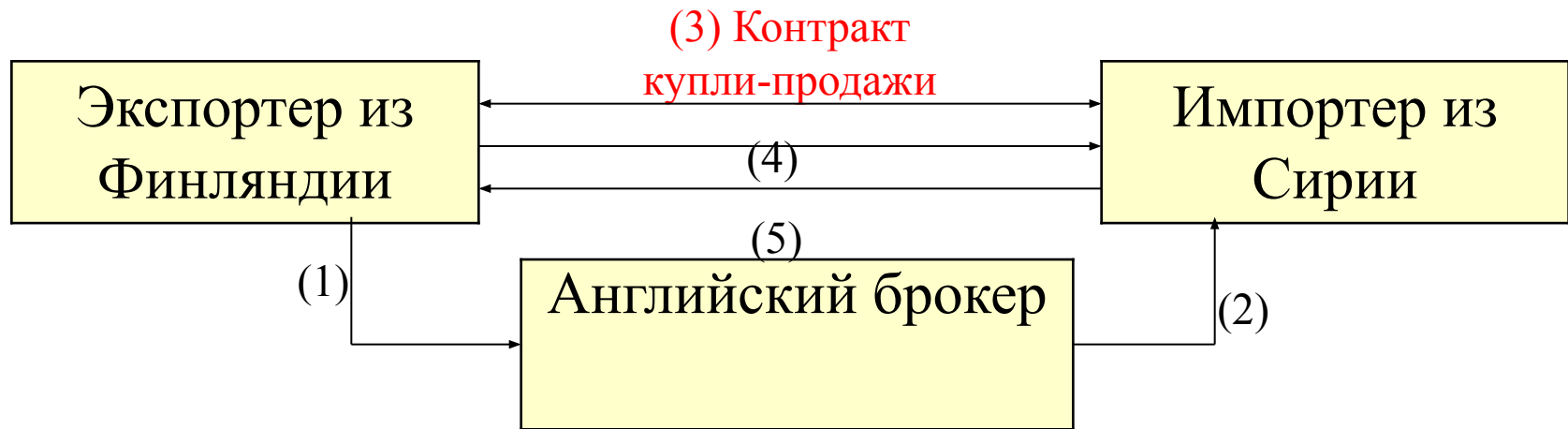


## *Виды брокеров*

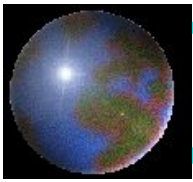
- **Фондовый брокер (stockbroker)** – агент, который покупает и продает ценные бумаги на фондовой бирже от имени своих клиентов.
- **Товарный брокер (commodity broker)** – брокер, который проводит сделки с сырьевыми товарами на бирже.
- **Авиаброкер (aviation broker)** – брокер, который заказывает чартерные 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

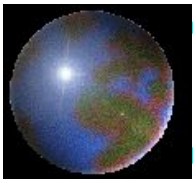


- (1) Экспортер из Финляндии обращается к английскому брокеру с просьбой подыскать покупателя в любой стране на его товар.
- (2) Английский брокер обращается к импортеру из Сирии с предложением купить данный товар у импортера.
- (3) При согласии сторон брокер сводит контрагентов. Контрагенты подписывают 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.

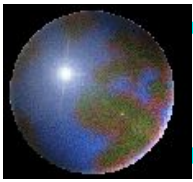


## *Договоры, оформляющие посредничество в международной торговле*

- 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**