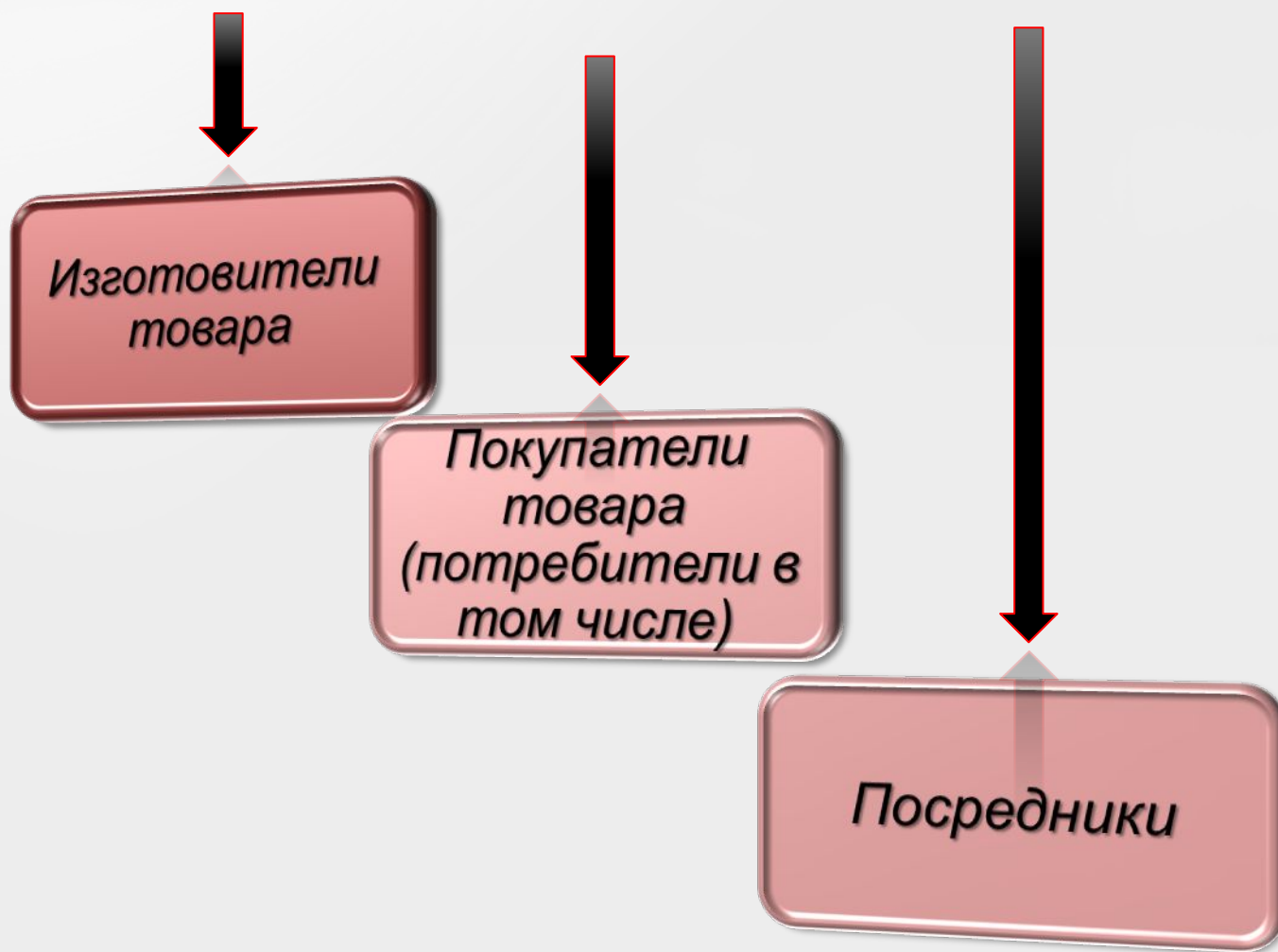


ТОРГОВО-ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ

*Подготовила:
Студентка группы Т-094
Зайцева Виктория*

В соответствии с местонахождением людей в процессе товарно-денежных отношений, можно сделать следующую классификацию



ГЛАВНОЙ ЦЕЛЬЮ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПОСРЕДНИКОВ ЯВЛЯЕТСЯ ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧНОСТИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ ЗА СЧЕТ СЛЕДУЮЩИХ ФАКТОРОВ:

- повышения оперативности при сбыте товаров;
- реализации товаров на более благоприятных для продавца условиях за счет быстрого учета посредниками конъюнктуры товаров на внешнем рынке;
- повышения конкурентоспособности товаров благодаря сокращению сроков поставок со складов;
- привлечения финансовых средств посредников в виде авансов, кредитов на создание их сбытовой сети;
- получения достоверной информации от посредника об оценке качества и конкурентных свойствах товара.

Предприятия, организации, акционерные общества, осуществляющие экспортно-импортные операции, могут использовать отечественных и зарубежных посредников.

Целью моей курсовой работы

является раскрытие сущности, преимущества и эффективности торгово-посреднических операций на мировом рынке, а также анализ места и роли посредников в мировой торговле.

Исходя из цели, были

поставлены следующие задачи:

- рассмотрение особенности торгово-посреднической деятельности на мировых рынках в современных условиях, их основные направления и виды посредничества;
- какова роль и цель посредника на рынке;
- изучение правового регулирования посредников;
- сопоставление преимуществ и недостатков посредников во внешней торговле

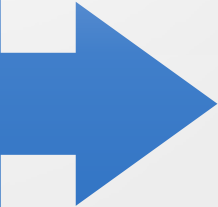
1. ТОРГОВО – ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ

Под *торгово-посредническими операциями понимаются* операции, связанные с куплей-продажей товаров, выполняемые по поручению производителя – экспортера независимым от него торговым посредником на основе заключаемого между ними соглашения или отдельного поручения.

Цель работы посредников

Извлечение прибыли, получаемой либо в **результате разницы** между ценами закупки товаров у экспортеров и ценами, по которым эти товары продаются покупателям, либо в **виде вознаграждения** за предоставленные услуги по продвижению товаров на внешние рынки

**Сфера
деятельности
посредников**



- Поиск иностранного партнера*
- Подготовка документации для совершения сделки*
- Оформление сделки*
- Транспортно-экспедиторские операции*
- Кредитно-финансовое обслуживание*
- Страхование товаров*
- Рекламная деятельность*
- Послепродажное обслуживание*
- Изучение и анализ рынков сбыта*
- Выполнение таможенных формальностей*

В современных условиях значительно расширяются функции, выполняемые торговыми посредниками, что связано с изменением структуры торгово-посреднического звена.

Расширилось предоставление различных видов услуг в комплексе:

- операций по организации сбыта – подысканию контрагентов, заключению сделок от имени продавца, предоставлению гарантий оплаты товара покупателем, проведению рекламных кампаний и исследований рынков;*
- транспортно-экспедиторских операций;*
- операций по транспортировке и страхованию грузов;*
- финансирование торговых операций;*
- технических услуг, слепопродажного технического обслуживания;*
- сбор и предоставление информации о рынках.*

На долю торговых посредников приходится от половины до двух третей товаров, участвующих в международном товарообороте. Торговые посредники все еще сравнительно широко используются во внешней торговле США, Англии, Нидерландов, Скандинавских стран, Японии.

Например, в Швеции и Англии через торговых посредников осуществляется около 50% внешнеторгового оборота, а в России более 60%

В КАКИХ ЖЕ СЛУЧАЯХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ УСЛУГ ПОСРЕДНИКОВ ЯВЛЯЕТСЯ НЕ ТОЛЬКО ОПРАВДАНЫМ, НО ДАЖЕ НЕОБХОДИМЫМ СРЕДСТВОМ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ:

1

- Исторически сложившиеся обычаи ведения внешнеторговых операций или законодательство какого-либо рынка могут требовать использования посреднических услуг национальных фирм.

2

- При реализации продукции на отдаленных труднодоступных и слабо изученных рынках.

3

- При продвижении новых товаров на рынок.

4

- При определенных политических условиях, когда товар запрещен к экспорту или есть другие ограничения.

ПРЕИМУЩЕСТВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОСРЕДНИКОВ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ



1. Специализация посредников на определенном секторе рынка и наборе товаров и услуг
2. Обеспечение ускорения оборачиваемости производственного и торгового капитала путем оптимизации выбора покупателя
3. Возможность предоставления принципалу оперативной информации о рыночной среде (постоянный маркетинговый мониторинг, напр., спроса и предложения на товары и услуги, конкурентов и т.д.)
4. Авансирование посредниками изготовителей товаров и услуг за счет вложения собственного капитала
5. Возможность передачи посреднику финансовых гарантий исполнения платежных обязательств сторон.
6. Предоставление посредником дополнительных услуг при организации транспортировки грузов, таможенном оформлении и страховании.
7. Повышение конкурентоспособности товаров, сокращая сроки поставок товаров путем их продажи с созданных складов запаса продукции.
8. Повышение конкурентоспособности товаров по техническому уровню и качеству, осуществляя предпродажную доработку товаров и их техническое обслуживание в гарантийный и послегарантийный периоды.

*Отсутствие у поставщика
непосредственных
контактов с рынком
сбыта*

*Удорожание
конечной продукции*

**НЕДОСТАТКИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПОСРЕДНИКОВ
ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ**

*Сложности в оценке
возможного экономического
эффекта от
использования посредника*

2. НОРМАТИВНАЯ ПРАВОВАЯ БАЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВЫХ ПОСРЕДНИКОВ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЕ

С принятием части второй ГК РФ узаконены условия ряда договоров с участием посредников, относящихся к предпринимательской деятельности *на территории России* без выделения особенностей договоров в сфере ВЭД. Так, в ГК изложены основные условия

- договоров поручения (гл. 49),
- комиссии (гл. 51),
- агентирования (гл. 52),
- коммерческой концессии (гл. 54).

На международном уровне были приняты Конвенция ООН «О представительстве в международной купле-продаже товаров» (Женева, 1983), дополняющая по вопросам коммерческого представительства Конвенцию «О договорах международной купли-продажи товаров» (Вена, 1980), а также Конвенция «О праве, применимом к договорам о представительстве и к договорам с посредниками» (Гаага, 1978)

Среди документов, разработанных Международной торговой палатой, следующие:

- Типовой агентский контракт
- Типовой дистрибьюторский контракт
- Типовой контракт франчайзинга

3. ФОРМЫ ТОРГОВОГО ПОСРЕДНИЧЕСТВА ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СДЕЛКАХ

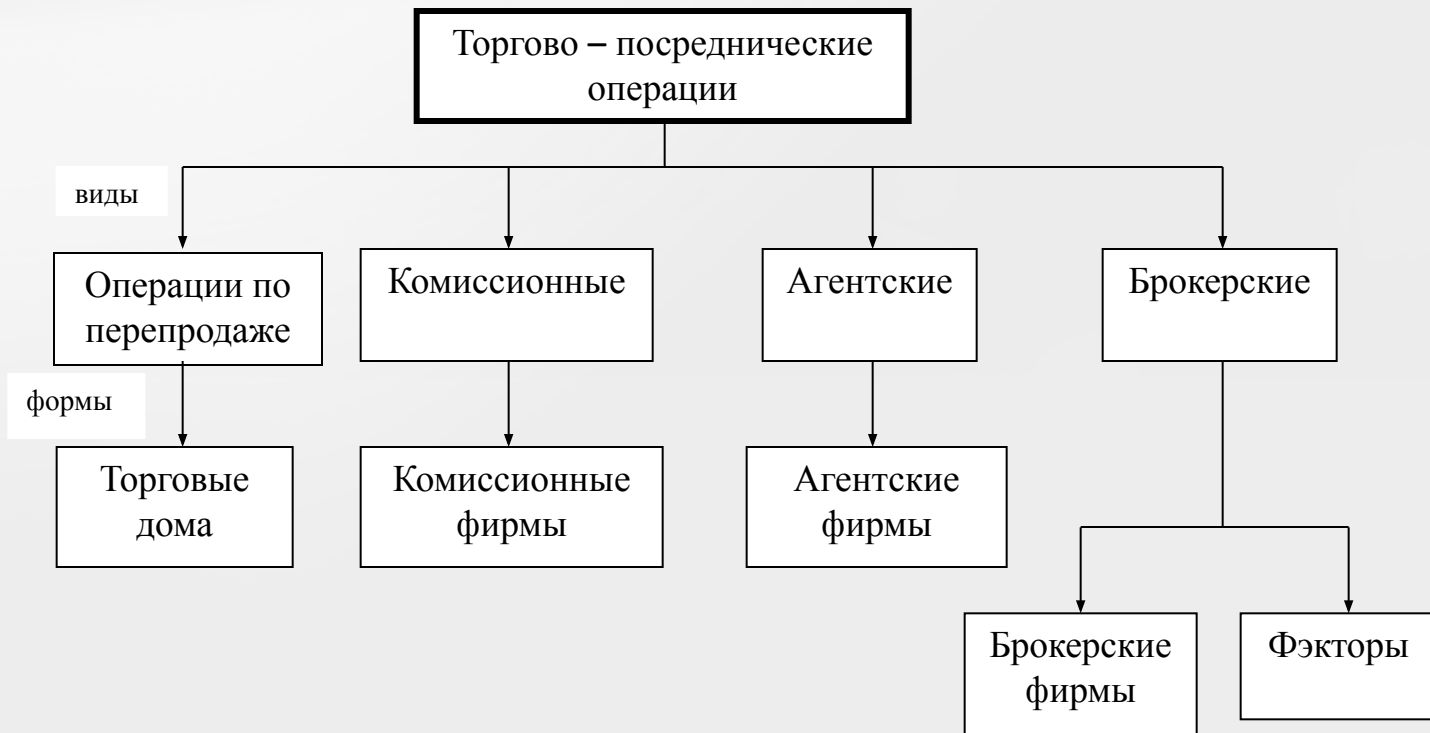


Рис. 1. Схема видов и организационных форм торгово – посреднических операций

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

- Опыт использования зарубежных торговых посредников весьма актуален для отечественных коммерческих структур не только при экспорте ими товаров на внешние рынки. Нарботанные длительной зарубежной практикой нормы, правила и схемы взаимодействия в этой области могут быть творчески использованы отечественными импортерами, осуществляющими сбыт иностранных товаров. В первую очередь это относится к принципам построения товаропроводящей сети, правовых и коммерческих взаимоотношений юридических и частных лиц, задействованных в реализации импортных товаров.