

ВИДЫ КОММЕРЧЕСКИХ ПОСРЕДНИКОВ

Выполнили: Кулькова А. и Рыбак Л.

Торговые посредники

- юридические и физические лица, обеспечивающие оборот товаров между их производителями и потребителями.



Их услуги выгодны и тем, и другим, так как посредничество сокращает издержки товарного обращения, ускоряет товарооборот, повышает эффективность торговых сделок и увеличивает прибыль.

Виды посредников

По признаку подчиненности и характеру совершаемых операций посредников можно разделить на три вида:

- **независимых;**
- **формально независимых;**
- **зависимых (связанных с производством).**

Независимые посредники

- действуют от своего имени и за свой счет.

Различают:

- оптовиков с полным циклом обслуживания, которые предоставляют услуги по хранению товарных запасов, по кредитованию, по доставке товаров, по оказанию содействия по управлению.
- оптовиков с ограниченным циклом обслуживания, которые предоставляют покупателям значительно меньше услуг.



Дилеры

- физическое или юридическое лицо, которые покупают товары у промышленных предприятий и продают их покупателям, принимая на себя сервисные обязанности

**Доход их
образуется за
счет разницы в
ценах закупки и
реализации.**



Дистрибьюторы

- физическое или юридическое лицо, обслуживающие разные отрасли промышленности, имеющие склады и транспортные средства и осуществляющие коммерческую деятельность от своего имени и за свой счет.

регулярного типа

- Дистрибьютор, который приобретает товар, складировывает, хранит, подготавливает к конечному потреблению,

нерегулярного типа

- только приобретает товары от постоянных производителей и реализует их. Это более многочисленная группа.

Джобберы

- дилеры, которые на свой страх и риск самостоятельно покупают и продают товары



Джобберы могут работать и на биржах. Это биржевые посредники, которые осуществляют свою посредническую деятельность, скупая крупные партии товара и тут же продавая их другим джобберам или брокерам, зарабатывая при этом на разнице цен. Совершают сделки от своего имени и за свой счет, оказывают влияние на уровень цен и несут риск в полном объеме.

Формально независимые посредники

- появились в связи со стремлением производителей включить эти предприятия в свой производственно-сбытовой цикл через систему д



ВИДЫ ДОГОВОРОВ:

- договор-поручение, который заключается с поверенными или с торговыми агентами;
- договор комиссии, который определяет полномочия комиссионеров (находят партнеров, подписывают с ними договоры от своего имени, но за счет продавца или покупателя);
- договор простого посредничества

Зависимые посредник

- являются полномочными агентами по сбыту (как бы отделом сбыта производителя) и работают на основе срочных и бессрочных трудовых соглашений



Зависимые посредники не претендуют на право собственности на товары, работая за комиссионное вознаграждение

Виды зависимых посредников



Брокер

- физические или юридические (брокерские конторы) лица, которые находят взаимно заинтересованных продавцов и покупателей, сводят их, но не участвуют в сделке, ни от своего имени, ни от имени поручителя.

Задача:

- найти покупателя для продукции изготовителя (продавца) и продавца для покупателя и содействовать подписанию контракта между ними.

Закупочные конторы

самостоятельные коммерческие предприятия. Оплата их услуг производится из расчета определенного процента от годовых продаж.



- Закупочные конторы по характеру деятельности близки к брокерам

Агенты

Агенты промышленные

- независимые специализированные фирмы, которые работают с не конкурирующими, дополняющими друг друга товарами и обладают исключительным правом их реализации на определенной территории.

Сбытовые агенты

- предприятия и отдельные лица, выполняющие по договору с производителем весь комплекс функций по распределению всей номенклатуры производимой продукции.

Торговые агент

□ физические или юридические лица, которые на основе договора с продавцом или покупателем имеют право содействовать заключению сделок на сравнительно длительный период

Торговые агенты выступают в качестве представителей продавцов и покупателей и получают вознаграждение по трудовому контракту в зависимости от результатов работы

Группы торговых агентов:

- представители производителей ,
- Дистрибьюторы,
- агенты по закупкам .

Комиссионеры-посредники

- действуют на основе договора комиссии, заключаемого с товаровладельцем или покупателем.



Владельцы товара по данному виду операции называются **КОМИТЕНТОМ**

- Комиссионеры выступают как продавцы товара перед третьими лицами, отвечают за сохранность продукции

Консигнатор

- оптовый торговец (предприятия или отдельные лица), который получает от поручителя товар на свой склад и продает его от своего имени, но за счет поставщика-производителя к определенному сроку

Деятельность основана на консигнационном соглашении.

Консигнационное соглашение — особый вид договора комиссии.

- Консигнаторы выступают в основном во внешнеторговых сделках

Торговые маклеры

- осуществляют деятельность как дистрибьюторы регулярного типа, но имеют более узкий профиль деятельности и связаны с крупногабаритными грузами, транспортировка и передача которых весьма трудоемки

неофициальные посредники

- это физические лица, имеющие личные связи в разных сферах, действующие от своего

«виртуальных» посредников

- Продавец или покупатель размещает в Интернете свои сайты, где указывает род своей деятельности, предлагаемые товары или услуги.

Факторы, влияющие на выбор посредника

- правовая обеспеченность посредника, т.е. наличие у него необходимых и юридически правильно оформленных документов, дающих право оказывать посреднические услуги;
- компетентность посредника, т.е. знание существа задач, которые ему необходимо разрешать, знание потребительских свойств товара, умение, при необходимости, оперативно оказать содействие в транспортировке, хранении, сохранности товара, своевременную оплату товара согласно договоренности;
- финансовая обеспеченность, т.е. способность посредника выполнять взятые на себя обязательства и нести материальную ответственность согласно договорам, заключенным заинтересованными сторонами;
- репутация посредника, т.е. мнение тех, кто уже пользовался или пользуется его услугами, корректность в составлении и выполнении своих обязательств и

Спасибо за внимание