

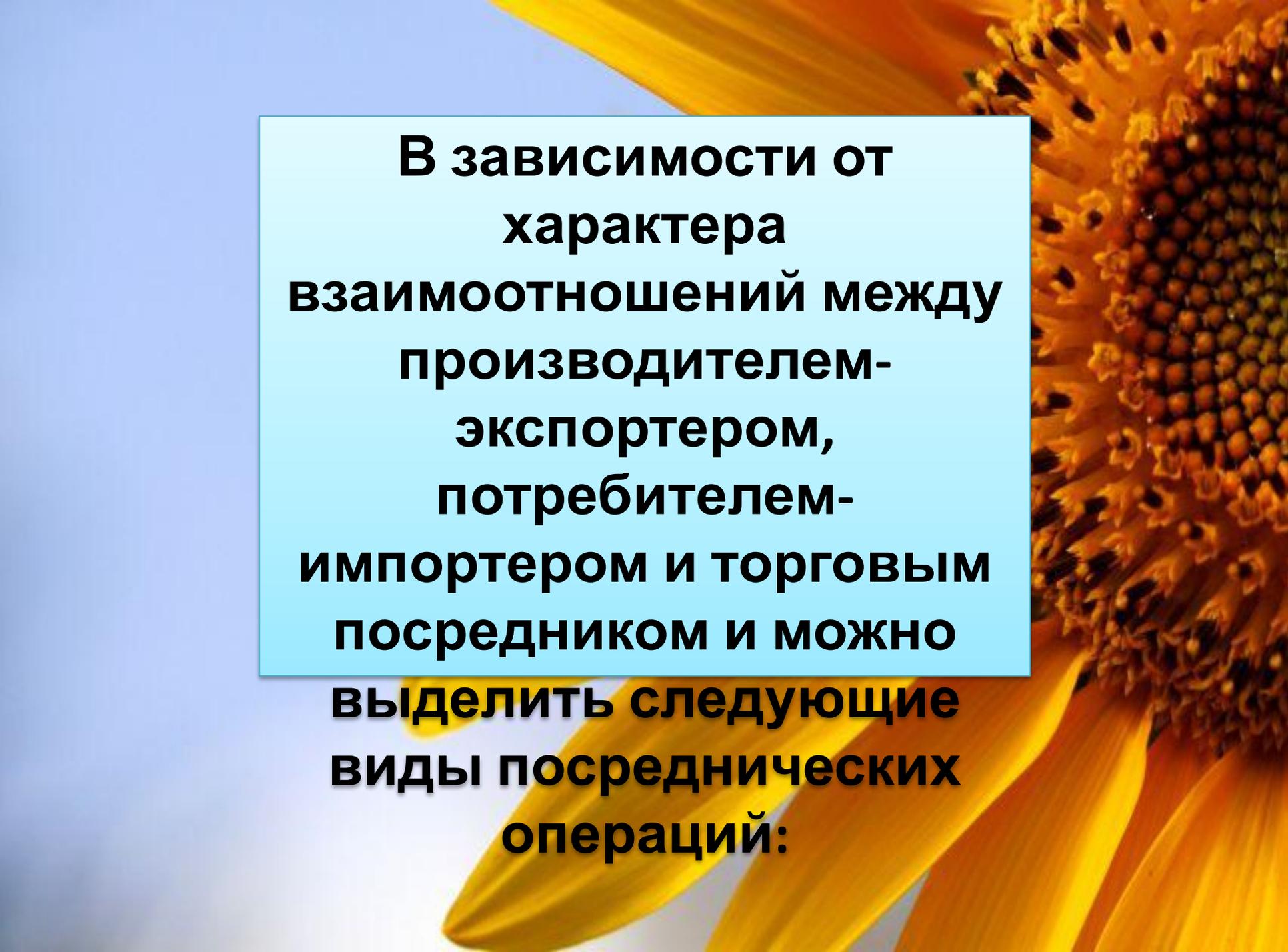
Понятия и виды посреднических операций

**Подготовили:
Студенты ФТД-2
гр.1206с
Жуков Никита
Калинина Екатерина**

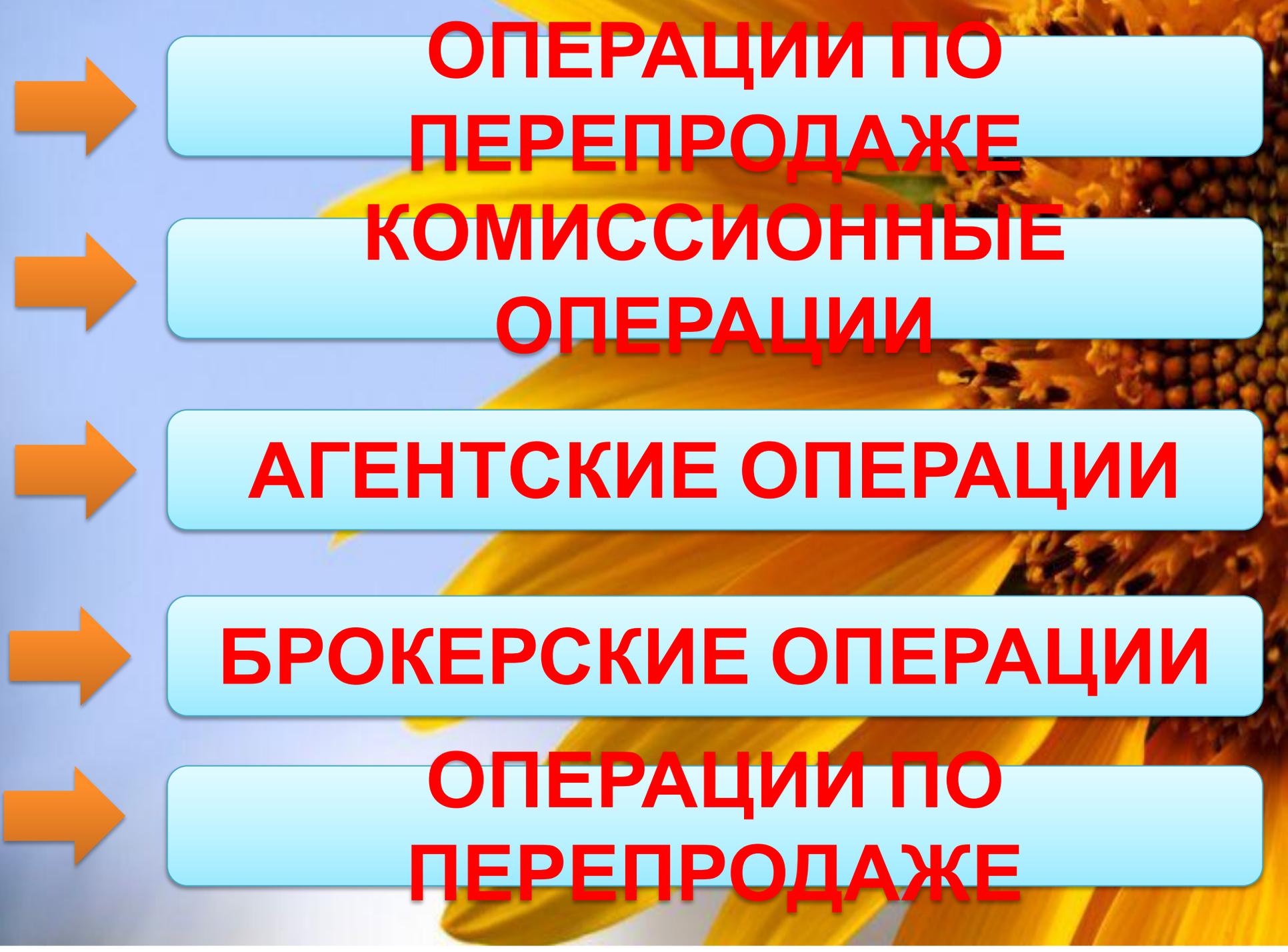
Посреднические операции – так в кооперативной практике называют операции по сбыту кооперативами продуктов сельского производства; операции эти носят комиссионный характер

Посреднические
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСК

ИЕ операции – операции на международном рынке, совершаемые по поручению продавца или покупателя независимыми внешнеэкономическими фирмами посредниками на основе отдельных поручений или специальных соглашений



**В зависимости от
характера
взаимоотношений между
производителем-
экспортером,
потребителем-
импортером и торговым
посредником и можно
выделить следующие
виды посреднических
операций:**



**ОПЕРАЦИИ ПО
ПЕРЕПРОДАЖЕ**

**КОМИССИОННЫЕ
ОПЕРАЦИИ**

АГЕНТСКИЕ ОПЕРАЦИИ

БРОКЕРСКИЕ ОПЕРАЦИИ

**ОПЕРАЦИИ ПО
ПЕРЕПРОДАЖЕ**

Существует два вида операций по перепродаже.

1. Торговый посредник для экспортера выступает как покупатель, становится собственником товара, реализует товар на любом рынке и по любой цене. Таких посредников называют купцами. Взаимоотношения между партнерами регламентируются договором купли-продажи.

2. Экспортер предоставляет торговому посреднику право продажи товаров на определенной территории в течение согласованного срока. Между собой посредник и экспортер заключают договор о предоставлении права на продажу. Договор устанавливает общие условия, регулирующие их взаимоотношения. Для исполнения этого посредник и экспортер заключают самостоятельный договор купли-продажи в соответствии с условиями договора о предоставлении права на продажу.

КОМИССИОННЫЕ

ОПЕРАЦИИ

Состоят в совершении одной стороной, именуемой комиссионером, по поручению другой стороны, именуемой комитентом, сделок от своего имени, но за счет комитента.

С покупателем комиссионер заключает договор купли-продажи от своего имени, то есть выступает как продавец. Посредником он является для комитента.

В договоре комиссии устанавливается продажная цена каждой партии товара или минимальная, или максимальная. Как правило, оговаривается условие о недопустимости установления высоких цен, что может послужить причиной снижения конкурентоспособности товара.

обычно включают дополнительные обязательства комиссионеров по предоставлению комитентам дополнительных услуг, таких как изучение рынка, реклама, техническое

**СУЩЕСТВУЕТ НЕСКОЛЬКО ВИДОВ
ОПЕРАЦИЙ КОНСИГНАЦИИ:**

**1. ПРОСТАЯ ИЛИ
ПРЯМАЯ
КОНСИГНАЦИЯ**



**2. ЧАСТИЧНО
ВОЗВРАТНАЯ
КОНСИГНАЦИЯ**



**3. ПОЛНОСТЬЮ
БЕЗВОЗВРАТНАЯ
КОНСИГНАЦИЯ**



АГЕНТСКИЕ ОПЕРАЦИИ

Агенты не покупают продукцию у производителей или экспортеров и не перепродают ее. Они уполномочены принципалами продавать продукцию в качестве их представителей. При этом право определения условий реализации товаров, прежде всего, устанавливать уровень цен на товар, остается за принципалом.

содержат взаимные права и обязанности агентов и принципалов. В обязанности агентов могут входить исследование рынков сбыта, реклама, содержание складов, техническое обслуживание, страхование товаров на складах.

Агентские операции состоят в поручении одной стороной, именуемой принципалом, независимой от нее другой стороне, именуемой агентом, совершить продажу или закупку товара за счет и от имени принципала. Отношения между партнерами регламентируются агентским соглашением или

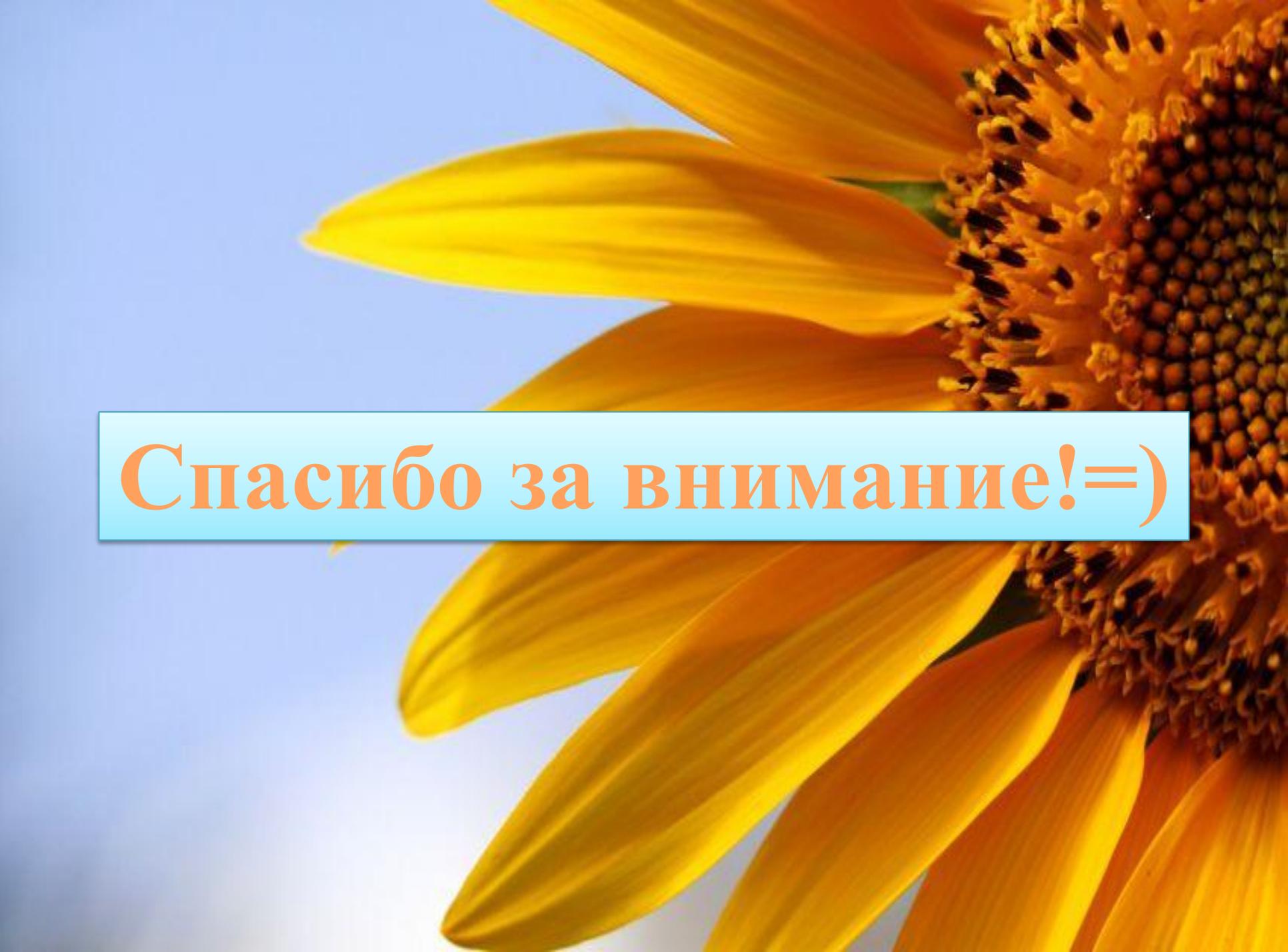
договором содержат предельные полномочий агентов, главным образом, в отношении цен, условий кредитов и платежей, сроков поставок, гарантий и ответственности, так как агенты действуют за счет принципалов. Но вместе с тем агентское соглашение всегда должно давать достаточно широкие полномочия агентам для эффективной работы на рынках.

БРОКЕРСКИЕ ОПЕРАЦИИ

Четвертый вид торгово-посреднических операций представляют брокерские операции. Брокерские операции состоят в установлении через посредника брокера контакта между продавцом и покупателем.

К брокерам относят торговые фирмы, лица и организации, которые подыскивают взаимозаинтересованных продавцов и покупателей, сводят их, но сами не принимают непосредственного участия в сделках ни своим именем, ни капиталом. В отличие от торгового агента брокер не является представителем, не состоит в договорных отношениях ни с одной из сторон участников сделки и действует на основании отдельных поручений. Ему предоставляются полномочия на заключение каждой отдельной сделки. Брокер выполняет указания клиента о количестве, качестве, цене товара, предоставляет отчет о всех производимых с его участием операциях. Он может осуществлять контроль за исполнением заключаемых при его посредничестве контрактов. Довольно

За свои услуги брокер получает вознаграждение — брокеридж. Его размер колеблется от 0,25 до 2-3 % от суммы сделки.



Спасибо за внимание! =)