

# Внешнеэкономические посредники

Подготовили студенты МЭ092  
Полторак Д. и Долгих М.

- 
- Посредники – это лица и фирмы, содействующие обращению товаров и услуг на внутренних и внешних рынках.

Они способствуют совершению сделок купли-продажи, поставки, подряда, развитию арендных и лизинговых операций, обеспечению производственной и сбытовой кооперации, оказанию страховых, транспортных, туристических, бытовых и других услуг.

# Основные причины использования посредников:

- действуя в определенном секторе рынка и специализируясь на определенном наборе товаров и услуг, быстрее, чем сами поставщики, могут найти фирмы, заинтересованные в приобретении данной продукции
- посредники заняты непрерывным маркетинговым мониторингом рынка;
- посредники нередко принимают на себя финансовые гарантии исполнения платежных и других обязательств сторон, повышая надежность товарного обмена;
- содействие в организации транспортировки грузов, прохождению их через таможню и страховании;
- реклама с учетом национальных и других особенностей рынка;



# Целесообразно

действовать через посредников при выходе изготовителя на отдаленные и слабоизученные рынки, а также на известный рынок, но с новыми товарами

# Виды посредников

**Простые посредники** - торговые фирмы, лица и организации, способствующие заключению договоров, но сами не участвующие в их выполнении.



- - подыскивают и сводят заинтересованных продавцов и покупателей
- - не вкладывают своих средств в выполнение сделок, не фигурируют в договорах купли-продажи как сторона.
- - проводят исследование рынка, информируют о тенденциях развития товаров и рынков
- - встречают и обеспечивают представителей и их товар помещением и транспортом
- - организовывают деловые встречи с контрагентами, осуществляют рекламу
- - информируют о предстоящих крупных закупках, торгах.

# Виды посредников

**Комиссионеры** – торговые посредники, содействующие по поручениям предпринимателей (комитентов) сбыту или приобретению товаров в рамках комиссионных договоров путем заключения от своего имени и за счет комитентов контрактов с третьими фирмами.



# Обязанности комиссионера

- Комиссионер обязан исполнить поручение комитента на наиболее выгодных для него условиях. Если комиссионер закупил товары по более высокой цене, чем было установлено комитентом, последний может в разумный срок отказаться от принятия товара, в противном случае он должен будет принять и оплатить разницу.
- Когда договор комиссии не был исполнен по причинам, зависящим от комитента, комиссионер сохраняет право на комиссионное вознаграждение или на возмещение понесенных расходов.

# Виды посредников

**Консигнаторы** – разновидность комиссионеров, работающих на определенных условиях, в частности они принимают товары на свой склад; реализуют их на рынках в течение длительного срока; непроданные товары могут возвращать производителю.

# Отличия консигнатора от комиссионера:

- консигнационные соглашения заключаются только на сбыт товаров;
- консигнационные соглашения заключаются на сбыт относительно крупных партий товаров;
- консигнационные соглашения заключаются на определенный срок;
- платежи за реализованные на рынке товары переводятся консигнатором консигнанту после получения выручки от покупателей в установленные промежутки времени (раз в месяц, раз в квартал);
- консигнационные соглашения обычно предусматривают право консигнатора вернуть консигнанту за счет последнего товары, не проданные в течение установленного периода реализации.

# Виды посредников

Поверенные – посредники, содействующие по поручениям предпринимателей (доверителей) совершению коммерческих операций, в том числе по сбыту или приобретению товаров путем заключения договоров от имени и за счет доверителей. К их услугам прибегают, когда сами предприниматели заключать договор не умеют, а исполнить его могут.

# Виды посредников

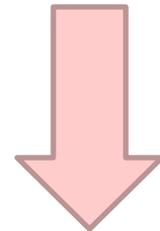
**Агенты** – торговые посредники, совершающие по поручению предпринимателя (принципала) юридические и иные действия, в том числе по сбыту и приобретению товаров, путем заключения договоров от своего имени, но за счет принципалов, либо от имени и за счет принципалов.



Агент является относительно мелким посредником, работающим по поручению крупных фирм на основе комиссионного вознаграждения, занятый реализацией товаров определенных групп на четко обозначенной территории.

# Виды посредников

**Сбытовые посредники** - независимые торговые фирмы, занимающиеся сбытом товаров.



- заключают договора купли-продажи от своего имени, как с продавцами, так и с покупателями (самостоятельно)
- изучают конъюнктуру рынка
- делают рекламу товара и производителя
- содержат склады запасов товара, выполняют предпродажный сервис и предпродажную доработку товара
- создают стабильную сбытовую сеть, в которой могут быть дистрибьюторы по регионам, конечные продавцы (дилеры)
- обеспечивают техническое обслуживание продукции во всех звеньях
- несут ответственность за все виды рисков (порчу, утрату приобретенного товара и т. п.), сами назначают цену, сами отвечают за риски по кредитам покупателей.