

ТОРГОВО-ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ



1. Сущность торгового посредничества во внешнеэкономической деятельности

Торгово-посреднические операции

- связаны с куплей-продажей товаров и выполняются по поручению поставщика (производителя или экспортера/импортера) независимым от него торговым посредником на основе заключенного между ними соглашения и отдельного поручения.

- Фирмы, осуществляющие посреднические операции, являются независимыми.
- Фирмы-посредники не являются производителями и конечными потребителями находящейся в сфере реализации продукции и осуществляют любые операции с товаром на свое усмотрение.

Функции посредников

- приобретение и сбыт товаров;
- поиск иностранных партнеров;
- изучение рынков сбыта;
- транспортировка и страхование товаров;
- кредитно-финансовое обслуживание;
- оформление документации по совершению сделок;
- реклама товаров;
- послепродажное техническое обслуживание и др.

Основная цель использования посредников

- **повышение экономической целесообразности и эффективности внешнеторговых операций**

(оперативность сбыта, быстрая реакция на изменение рыночной конъюнктуры, сокращение сроков поставок и промежуточных складов, финансирование посредником сделок экспортера, возможность относительно быстрого выхода на новые рынки, более легкого доступа к покупателям, дают возможность экспортеру уменьшить или устранить кредитные риски, экономить на бухгалтерских и канцелярских расходах, оптимизировать затраты на маркетинг, рекламу и т.п.)

2. Классификация внешнеторговых посредников

Торгово-посреднические операции

осуществляются на основании договоров, подписанных двумя сторонами в каждом конкретном случае, за исключением брокерских операций, и при выполнении указания:

- от чьего имени работает посредник;
- за чей счет посредник ведет свои операции.

Объёмы прав посредников:

- неисключительными;
- исключительными;
- преимущественными.

По критерию функции и характера правовых взаимоотношений между производителем и посредником:

- операции по перепродаже товаров;
- комиссионные операции;
- консигнационные операции, как форма комиссионных операций;
- агентские операции;
- брокерские операции.

3. Дистрибьюторы, дилеры

- Слово «дистрибьютор» в переводе с английского «distributor» - «распределитель», а слово «дилер» в переводе с английского «dealer» - «торговец».

- Дистрибьютор не просто перепродавец, действующий как оптовый торговец. Дистрибьютор, как правило, имеет тесные и продолжительные связи с экспортером товара. Дистрибьютор осуществляет продвижение и организацию сбыта на закрепленной за ним территории страны, а экспортер часто предоставляет ему исключительное право сбыта, добровольно уходя с данного рынка и обязуясь не только вступать с ним в конкуренцию, но и всячески оказывать содействие в продвижении товара, рекламе, предоставляя право на использование своего товарного знака, содействуя в организации обучения персонала и осуществления послепродажного технического обслуживания

Характерные черты деятельности дистрибьюторов (МТП)

- производитель утрачивает привилегированное положение на территории дистрибьютора, которому часто предоставляется исключительное право сбыта;
- отношения устанавливаются на согласованный период времени; это лежит в основе сотрудничества, которое, исходя из его характера, не может быть эпизодическим;
- в ходе таких отношений между сторонами возникают тесные доверительные связи.

Виды дистрибьюторов:

- генеральный дистрибьютор - дистрибьютор, организующий сбыт в регионе продукции определенной фирмы своими силами или через собственную дилерскую сеть;
- дистрибьюторы, имеющие склады (регулярные) - выполняют функции накопления и хранения товаров, заключают договоры на поставку в будущих периодах, оказывают услуги в подсортировке и подбору ассортиментных групп товаров;
- дистрибьюторы, не имеющие складов, - в основном участвуют в транзитных поставках.

Дилер

- это всегда юридическое лицо, осуществляющее торговое посредничество за свой счет и от своего имени в интересах продавца (экспортера).
- Отношения дилеров с экспортерами оформляются договором о предоставлении права на продажу, в соответствии с которым стороны заключают между собой контракт на поставку товаров. Сразу же после поставки товара дилер производит расчеты с экспортером и фактически становится собственником товара, а затем продает эти товары от своего имени и за свой счет.

- Выступая вторым звеном в посреднической цепочке, деятельность дилера находится под контролем дистрибьютора на предмет её соответствия ценовой и сбытовой политики экспортера (поставщика)

Спасибо за внимание!

