**Практичне заняття № 8**

Тема: «***Торгово-посередницькі операції на зовнішньому ринку*»**

Мета заняття: закріпити у студентів теоретичні знання щодо сутності торгово-посередницьких операцій на зовнішньому ринку.

Методичні вказівки. Після вивчення цієї теми у студентів має сформуватись знання про те, що під торгово-посередницькими операціями у зовнішньоекономічній діяльності розуміють операції, пов'язані з купівлеюпродажем товарів, що здійснюються за дорученням експортера чи імпортера незалежним посередником на основі спеціальних угод чи окремих доручень.

Торгово-посередницькі фірми в юридичному відношенні не залежать від виробників і споживачів товарів. До них не відносяться дочірні підприємства, філіали і представництва іноземних компаній.

Функції, які виконують посередницькі фірми, різноманітні. Вони пов'язані не тільки зі збутом і покупкою товару, але й охоплюють широке коло операцій і послуг, частково такі:

пошук іноземних партнерів; вивчення ринку збуту; транспортування і страхування; кредитно-фінансове обслуговування учасників угоди; оформлення документів при укладенні угод; виконання митних формальностей;

проведення рекламних та інших заходів для руху товару на зовнішні

ринки; технічне обслуговування після продажу.

Головна мета залучення посередників полягає в підвищенні економічності зовнішньоторгових операцій, ї це можливо, оскільки використання посередників має низку переваг:

− дозволяє залучати їх капітал для здійснення транспортних, страхових, збуту і сервісних операцій, що дає можливість експортеру економити власні кошти;

− посередники часто беруть на себе обов'язки і ризик по доставці товару в країну експортера, підготовці його до збуту, сортуванню упаковці, маркуванню і т. д.;

− посередники часто мають власну сітку збуту, складські приміщення, роздрібні магазини, що дозволяє економити кошти експортерів при здійсненні збуту товарів;

− посередники, як правило, мають більше інформації про умови ринку, можуть оперативніше реагувати на зміни кон'юнктури, що дає їм можливість успішніше працювати на ринку в інтересах експортера;

− посередники мають більш тісні контакти із споживачами, тому володіють більшою інформацією про їх вимоги до якості, конкурентоздатності, краще знають їх попит і можуть активніше реагувати на його зміни.

Доцільно діяти через посередників при виході на віддалені й слабше вивчені ринки, а також на відомий ринок з новими товарами. Це дає можливість не витрачати додаткові засоби вкорінення на новий ринок, знижує ступінь ризику підприємницької діяльності.

Збут продукції через посередників має певні недоліки: по-перше, це призводить до підвищення цін на імпортні товари і зниження доходів від експорту, так як частина виручки залишається у посередника; по-друге, експортер безпосередньо не зв'язаний з ринком, не вивчає

самостійно його кон’єктуру, попит своїх покупців і т. п.

Проте дані негативні явища не зменшують той факт, що в практиці світової торгівлі посередники використовуються досить часто, тому що це вигідно покупцям і продавцям.

***Види торгово-посередницьких операцій.*** В залежності від характеру взаємовідносин між продавцем чи покупцем і торговим посередником, а також від функції, яку виконує торговий посередник, можна виділити декілька видів торгово-посередницьких операцій: операції по перепродажу, комісійні, агентські і брокерські.

Операції по перепродажу. Здійснюються торговими посередниками від свого імені і за свій рахунок. Це означає, що торговий посередник виступає стороною договору як з експортером, так і з кінцевим покупцем і стає власником товару після його оплати. У світовій торговій практиці розрізняють два види операцій по перепродажу.

До першого відносяться операції, в яких торговий посередник по відношенню до експортера виступає як покупець, що придбав товари на основі договору купівлі-продажу. Він стає власником товарів і може реалізувати їх на свій лад на будь-якому ринку і по будь-якій ціні. Відносини між експортером і посередником такого виду припиняються після виконання сторонами зобов'язань по договору купівлі-продажу.

До другого виду відносяться операції, в яких експортер надає посереднику право продажу своїх товарів на певній території на протязі узгодженого терміну на основі договору про надання права на продаж. Цей договір встановлює тільки загальні умови, що регулюють взаємовідносини сторін по реалізації товарів. Для його виконання сторони укладають самостійні контракти купівлі-продажу.

Торгового посередника в різних країнах називають по-різному: в США і Великобританії - дистриб'юторами, в Німеччині - торгівцем по договору чи торгівцем за свій рахунок, в Бельгії і Греції - концесіонером, в Україні все більш розповсюдженим стає назва такого посередника -

дистриб'ютор.

Комісійні операції. Суть даних операцій полягає у здійсненні одною стороною, названої комісіонером, за дорученням другої сторони, названої комітентом, угод від свого імені, але за рахунок комітента. Комісіонер не купляє товарів комітента, а лише укладає угоди по купівлі-продажу товарів за рахунок комітента. Це означає, що комітент залишається власником товару до його передачі в користування кінцевого споживача.

Взаємовідносини між комітентом і комісіонером регулюються договором комісії. Механізм здійснення комісійної угоди полягає в наступному: посередник, що добре знає ринок, підписує договір комісії (комісійний договір) з комітентом про поставку товару на реалізацію, знаходить покупця і укладає з ним договір купівлі-продажу. Одержаний платіж від покупця за розрахунком комісійної винагороди на протязі вказаного в договорі періоду переводиться на рахунок комітента.

Таким чином, комісіонер являється посередником тільки з погляду комітента. Для третьої особи (покупця), з якою він за дорученням комітента укладає угоду, комісіонер являється стороною договору купівлі-продажу. При укладенні договорів купівлі-продажу комісіонер повинен дотримуватися узгоджених з комітентом умов продажу товарів, особливо відносно ціни, умов платежу, терміну поставки.

**Делькредере** – це порука комісіонера перед комітентом за виконання правочину, який укладено комісіонером з третьою особою. За укладення делькредере комісіонер одержує додаткову винагороду. Поняття

"делькредере" у перекладі з італійської ("dеl сrеdеге") означає "прийняти на віру", "за довірою". Як правило, комісіонер хоч і діє від свого імені, не відповідає за виконання третьою особою договору, який укладений ним з цією особою за рахунок комітента, якщо він виявив необхідну передбачливість у виборі третьої особи і немає жодної його вини в порушенні третьою особою інтересів комітента. Такою є конструкція договору комісії. Делькредере можна вважати особливим способом забезпечення зобов’язання (близьким до поруки), що застосовується в договорах комісії. Тобто делькредере - додаткове зобов'язання щодо основного зобов'язання, визначеного договором комісії.

Делькредере вимагає письмової форми закріплення. Умови про делькредере можуть бути встановлені сторонами безпосередньо у договорі комісії (відразу чи в подальшому шляхом внесення доповнень) або закріплені окремим договором між комісіонером та комітентом.

Як правило, із застосуванням делькредере укладаються договори комісії суб'єктами підприємницької діяльності, особливо на зовнішніх ринках, з метою зменшення комерційного ризику. Комісіонер несе відповідальність за будь-яке порушення угоди третьою особою, за винятком випадків, коли це порушення зумовлене поведінкою комітента. Враховуючи те, що делькредере є різновидом поруки, у разі невиконання або неналежного виконання угоди третьою особою ця особа і комісіонер відповідають перед комітентом як солідарні боржники, якщо інше не передбачено угодою про делькредере. Шляхом делькредере може забезпечуватися як грошове зобов’язання третьої особи, так і інше зобов’язання (передання майна, виконання роботи тощо).

За свої послуги комісіонери одержують винагороду, зазначену в договорі. Різновидом комісійних операцій являються операції консигнації. Суть їх полягає в тому, що експортер (консигнант) доручає посереднику

(консигнатору) реалізацію товару із складу на протязі встановленого періоду. Консигнатор не купляє цей товар у свою власність, а продає його від свого імені і здійснює платежі консигнатору в силу реалізації зі складу товару покупцеві.

Консигнаційна форма продажу використовується при слабкому освоєнні ринку або ж при поставці нових товарів, мало відомих місцевим покупцям. На умовах консигнації реалізуються в основному товари масового серійного виробництва, автомобілі, трактори, запасні частини, інструменти і т. п.

Агентські операції. Полягають в дорученні одною стороною, названої принципалом, незалежній від неї другій стороні, названій торговим чи комерційним агентом, здійснення фактичних і юридичних дій, пов'язаних з продажем чи покупкою товару на оговореній території за рахунок і від імені принципала. Агентські операції носять більш чи менш тривалий характер. Мінімальний термін агентської угоди, як правило, два роки. В ролі агентів можуть діяти навіть фізичні особи, але в більшості випадків - це юридичні особи, зареєстровані в торговому реєстрі. Незалежність агента виражається в тому, що він не знаходиться в трудових відносинах з принципалом і може здійснювати свою діяльність самостійно за певну винагороду.

Взаємовідносини між принципалом і агентом визначаються укладеною між ними агентською угодою, яка регулює загальні умови їх співробітництва, а поставка товару здійснюється за самостійними контрактами купівліпродажу, підписаними з урахуванням посередницьких договорів.

Агенти лише сприяють здійсненню угоди купівлі-продажу, але самі в ній в ролі сторони контракту не приймають участі. Вони не купляють за свій рахунок товари і не продають їх від свого імені. Агенти діють лише як представники принципала в рамках відповідальності, покладеної на них угодою між сторонами (агентом і принципалом).

Брокерські операції. Даний вид операцій полягає у встановленні через посередника-брокера контакту між продавцем і покупцем. Інакше кажучи, вони зводять зацікавлених продавців і покупців, самі при цьому не являються стороною в договорі і не приймають участі в ньому своїм капіталом.

На відміну від агента брокер не являється представником, не знаходиться в договірних відносинах ні з одною із сторін і діє на основі окремих доручень.

Брокер готує проект договору і направляє його сторонам для підписання, а потім передає кожній стороні належно підписаний екземпляр договору. Брокеру можуть бути доручені контроль за виконанням укладеного контракту і надання рекламацій. Він не стає власником товару і не уповноважений на одержання платежів.

За свої послуги брокер одержує обумовлену, часто встановлену торговим звичаєм, винагороду. Брокери не мають права представляти інтереси другої сторони угоди і приймати від другої сторони комісію чи винагороду.

Посередників такого виду в різних країнах називають по-різному: у Франції - куртьє, в Німеччині і Швейцарії - маклерами, а в Англії - брокерами.

На практиці один і той же посередник може виступати одночасно в різній ролі. За різними видами угод він може бути агентом і дистриб'ютором, брокером і агентом, виконувати імпортні й експортні операції і т. д. Це важливо враховувати менеджерам при організації ЗЕД торговопосередницької ланки.

***Питання для обговорення:***

1. Дайте визначення торгового посередництва в зовнішньоекономічній діяльності.
2. Основні принципи діяльності міжнародних посередників.
3. В чому полягає закон доцільності використання посередників.
4. Які види посередників існують в зовнішній торгівлі?
5. Які особливості мають посередницькі операції на основі договорів комісії (консигнації)?
6. Що таке договір «делькредере»?
7. Які існують види торгово-посередницьких фірм?
8. Регулювання посередницьких операції в Україні.

***Завдання на СРС:***

* 1. Визначення прав та винагороди посередників.
  2. Структура та зміст посередницьких угод.

Основна література: 4.

Додаткова література: 1, 3, 8, 16, 19, 26, 31.