

Куимова Ксения Дмитриевна,

Магистрант

*Первый курс, Внешнеэкономическая деятельность
предприятия/кафедра Внешнеэкономической деятельности*

Уральский Государственный Экономический Университет

Россия, Екатеринбург

ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОГО ПОСРЕДНИКА ПРИ СОВЕРШЕНИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ СДЕЛКИ

***Аннотация:** Посредничество на международном рынке является его важной составляющей частью. Мировой практикой не раз уже были доказана эффективность совместной деятельности организаций и посредников. В данной научной работе проиллюстрирована обоснованность существования посредников на мировом рынке, указана классификация посреднических операций, обозначены виды посредников. В результате проведённой работы автором были выделены основные критерии отбора посредников для сотрудничества.*

***Ключевые слова:** посредники, мировой рынок, комиссионер, агент, консигнатор, дистрибьютор, брокер, дилер.*

SELECTION OF THE OPTIMAL INTERMEDIARY IN MAKING A FOREIGN TRADE TRANSACTION

***Abstract:** Intermediaries are important part of the international market. World practice has repeatedly proved the effectiveness of joint activities of organizations and intermediaries. This research paper illustrates the validity of the existence of intermediaries in the global market, indicates the classification of intermediary*

operations, identified types of intermediaries. As a result of the work, the author highlighted the main criteria for the selection of intermediaries for cooperation.

Keywords: *intermediaries, world market, commission agent, agent, consignee, distributor, broker, dealer.*

На сегодняшний день посреднические операции занимают значительную долю от общего числа внешнеэкономических сделок во всём мире. Такие операции выполняются специально уполномоченными лицами – посредниками по заказу клиентов (заказчиков). Центральной проблемой данного исследования является выбор посредника для проведения внешнеэкономической сделки.

Цель данной научной работы заключается в выявлении ряда аспектов, на которые предприятию необходимо обратить внимание при выборе оптимального посредника для совершения внешнеэкономической сделки. В соответствии с поставленной целью, задачами исследования являются:

- Изучить основные понятия о сущности посредников;
- Исследовать необходимость посреднической деятельности при ВЭС;
- Изучить виды существующих посредников;
- Обозначить критерии, на которые необходимо опираться организации при выборе посредника.

Объектом данного исследования является международный рынок торговли. Предметом исследования выступают посредники.

В ходе исследования были изучены научные работы следующих авторов: Мазикиной А.А., Мурасовой Ш.Д., Савинова Ю.А, Рыбец Д.В., Покровской В.В. Мазикина А.А. в своей статье обозначила роль посредников при совершении внешнеэкономической сделки предприятием. Мурасова Ш.Д., Саввинов Ю.А. и Рыбец Д.В. сконцентрировали свои исследования вокруг выделения различных видов посредников на рынке, а также обозначении преимуществ и недостатков привлечения таких агентов для осуществления внешнеэкономической сделки. Покровская В.В. в своей работе привела оценку деятельности посредников на рынке.

В процессе исследования оптимального выбора посредника были использованы следующие методы: описание ключевых теоретических моментов о посредниках; анализ полученной информации о видах посредников, об их роли в экономических сделках, об их преимуществах и недостатках; синтез изученной и проанализированной информации для разработки рекомендаций по выбору оптимального посредника; обобщение для выявления пользы, которую приносят посредники в целом.

Посредники – это юридические или физические лица, целью которых выступает оказание услуг по исполнению финансовых и коммерческих операций, урегулированию спорных вопросов в отношениях между сторонами. Работают на договорной основе.

Необходимость существования посредников обусловлена тем, что у многих организаций отсутствует опыт самостоятельного совершения внешнеэкономических сделок. И, при самостоятельных попытках, такие организации сталкиваются с проблемами на разных этапах ведения ВЭС: поиск иностранных партнёров, исследование зарубежного рынка, документарное оформление сделок, юридическая сторона вопросов, исполнение таможенных формальностей, транспортно-логистическое обслуживание и т.д.

Целью организаций, которые нанимают посредников, является повышение эффективности совершения внешнеэкономической сделки. За свои услуги посредник взимает плату. Однако, не смотря на дополнительные траты, участие посредников крайне положительно сказывается на организации.

Участие посредников помогает:

- Увеличить оперативность сбыта товара;
- Получать ценную первичную информацию;
- Повысить уровень конкурентоспособности за счёт технического обслуживания и перепродажный сервис, осуществляемые посредниками;
- Уменьшить издержки обращения на единицу продукции;
- Сэкономить время и средства.

Для того чтобы определиться, с каким посредником необходимо начать работать, организация должна знать, какие бывают виды посредников. Определяющими факторами, благодаря которым происходит деление на виды, выступают:

- 1) От чьего лица действует посредник;
- 2) За чей счёт осуществляет деятельность посредник.

Опираясь на вышеуказанные факторы, принято разделять посредников по 5 направлениям осуществления операций на внешнем рынке:

- Комиссионные операции;
- Агентские операции;
- Консигнационные операции;
- Дистрибьюторские (дилерские) операции;
- Брокерские операции.

Рассмотрим подробнее каждый вид посреднических операций.

Комиссионные операции.

Посредник, осуществляющий комиссионную операцию, называется комиссионером. Организация, которая нанимает посредника-комиссионера, называется Комитентом. Между ними заключается договор комиссии, суть которого заключается в следующем: Комиссионер обязуется за вознаграждение по поручению Комитента заключить сделку от своего имени, но в интересах и за счёт Комитента. Договоры комиссии, обычно, носят разовый характер. Комиссионер функционирует в строгих пределах оговоренных полномочий, при нарушении которых Комитент имеет право расторгнуть договор комиссии и обязать Комиссионера выплачивать убытки. Обычно в документе оговариваются следующие детали:

- Сроки поставок;
- Технические и качественные характеристики товара;
- Предельные цены реализации товара;
- Взаимные ответственности;
- Размер вознаграждений.

Агентские операции.

При осуществлении агентских операций организация (именуемая Принципалом) нанимает посредника-агента посредством заключения с ним агентского договора, согласно которому Агент обязуется за вознаграждение заключить сделку от лица принципала и за его счёт. Иными словами, Агент проводит работу, оговоренную договором: проводит исследование рынка, организует встречи и переговоры сторон, составляет документы и т.п., но подписывает все документы и совершает саму сделку Принципал. Особенность агентского договора состоит в широком спектре деяний.

Консигнационные операции.

Консигнационные операции являются разновидностью комиссионных операций, но получили широкое распространение на сегодняшний день и имеют ряд отличий. При осуществлении данных операций заключается договор консигнации между Консигнантом (Организация) и Консигнатором (Посредник), согласно которому Консигнатор обязуется по поручению Консигнанта и за определённое вознаграждение принять на консигнационном складе товар и реализовать его за определённый период от своего имени, но за счёт Консигнанта. Данный вид договора применяется только при организации сбыта товара. В договоре оговариваются следующие детали:

- Территория, на которой посредник должен продавать товар;
- Сроки действия договора консигнации, иными словами, сроки, за которые товар должен быть продан со склада (как правило, сроки располагаются в промежутке от 3 месяцев до 2 лет);
- Минимальные продажные цены, ниже которых посредник не имеет право реализовывать товар без письменного соглашения от Консигнанта;
- Вознаграждение;
- Условия, что делать с нераспроданным товаром по окончании договора (товар может быть возвращён Консигнанту, может быть выкуплен Консигнатором или разделён на части между сторонами).

Дистрибьюторские (дилерские) операции.

Данные операции иногда ещё называют Операции по перепродаже. Суть таких операций заключается в подписании договора о дистрибуции (или договора о дилерской деятельности), согласно которому посредник-дистрибьютор (или дилер) осуществляет покупку товара за свой счёт у Организации-производителя и перепродаёт его от своего имени. Вознаграждением в ходе данных операций является разница цен между покупкой и продажей. В договоре указываются, обычно, следующие обязанности посредника-дистрибьютора (или дилера):

- Проведение самостоятельного исследования рынка в своей стране;
- Принятие на себя всех рисков, связанных с хранением, порчей или потерей продукции;
- Обязательство о количестве необходимой реализации продукции в течение определённого периода времени;
- Обязательства о реализации продукции по определённым ценам [1, с. 102];
- Организация технического обслуживания в гарантийные и послегарантийные периоды;
- Предоставление информации Производителю о состоянии дел: изменения в конъюнктуре рынка, отчёты о продажах, деятельность конкурентов и т.п.;
- Уровень предоставляемых прав.

Брокерские операции.

Брокеры – организации или отдельные лица, которые ищут взаимозаинтересованные стороны, сводят их друг с другом, инициируют взаимодействие между сторонами, но сами не являются непосредственными участниками совершения внешнеэкономической сделки. Между брокером и Организацией заключается отдельный договор. На современном рынке различают два вида брокеров:

- Биржевые – действуют в рамках торговых бирж, работают в интересах и за счёт своих клиентов. За свою посредническую деятельность получают определённое вознаграждение;

- Простые брокеры, работающие на обычных товарных рынках.

Особенность брокеров заключается в том, что они не соприкасаются непосредственно с товаром и не участвуют в самих внешнеэкономических сделках [1, с.104].

Проанализировав всю представленную информацию можно представить виды посредников в виде схемы (рисунок 1):



Рисунок 1. Посредники

Чтобы совершить верный выбор, организациям очень важно понимать различия между существующими видами посредников. К примеру, нельзя путать между собой Агентов и Брокеров, ведь одни являются непосредственными участниками внешнеэкономической сделки (фигурируют в основном договоре), а брокеры нет. Также многие путают Агентов и Дистрибьюторов, что в корне неверно, ведь Агенты выступают больше как косвенные посредники, а Дистрибьюторы играют роль посредника-перекупщика, что подчёркивает различия в их обязанностях, правах и рисках.

В современном мире существует несколько видов посредников, которые по-разному предоставляют свою помощь при свершении сделок. Выбор посредника является очень важным этапом при совершении

внешнеэкономической сделки, ведь от этого выбора зависят очень многие аспекты дальнейшего поведения фирмы на рынке. Проведя исследование на данную тему, можно перечислить ряд рекомендационных вопросов, на которые организации необходимо обратить внимание при выборе посредника:

- Что компания хочет, чтобы делал посредник;
- Каким опытом обладает потенциальный посредник в определённом рыночном сегменте;
- Какие у него репутация и деловой имидж на рынке своей страны;
- Какое финансовое состояние у посредника;
- С какими другими компаниями, возможными конкурентами, в данный период работает посредник;
- Какой уровень рисков организация готова взять на себя, а какие риски готова передать посреднику;
- Необходима ли возможность предоставления дополнительных услуг со стороны посредника.

Ответив на вышеуказанный перечень вопросов, организация сможет определиться с видом необходимого посредника и составить приблизительный сценарий осуществления внешнеэкономической сделки.

ИСПОЛЬЗОВАННЫЕ ИСТОЧНИКИ

1. Внешнеэкономическая деятельность: учебник для бакалавриата и магистратуры / В.В. Покровская. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт: ИД Юрайт, 2015. – 731 с.

2. Мазикина А.А. Роль торговых посредников во внешнеэкономической деятельности предприятия // Молодёжь и научно-технический прогресс. 2014. - №1, С.273-274 [Электронный ресурс].

3. Мурасова Ш.Д. Роль торговых посредников на международном рынке товаров // Национальные экономические системы в контексте формирования глобального экономического пространства. 2017.-№1, С.372-374 [Электронный ресурс].

4. Савинов Ю.А., Рыбец Д.В. Посредническая деятельность в международной торговле // Российский внешнеэкономический вестник. 2017. - №2, С.24-42 [Электронный ресурс].