



УДК 338  
ББК 65  
DOI 10.24411/2414-3995-2019-10046

© Я.В. Пухов, 2019

Научная специальность 08.00.05 — экономика и управление народным хозяйством

## НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ТОРГОВО-ПОСРЕДНИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Ярослав Вячеславович Пухов,

оперуполномоченный 1 оперативно-разыскной части «Л»

УВД по ЦАО ГУ МВД России по г. Москве (109029, Москва, ул. Средняя Калитниковская, д. 31)

E-mail: dj91@list.ru

Рецензент: А.М. Еропкин, кандидат экономических наук, профессор

**Аннотация.** Рассматривается развитие торгово-посреднических операций на современном этапе. Исследуются ключевые элементы осуществления торгово-посреднических операций на данном этапе развития международных экономических отношений, с учетом того, что международная коммерческая практика основана на заключении внешнеторговых сделок. Подтверждением международного характера сделки является условие о расположении коммерческих предприятий контрагентов в разных государствах. Для раскрытия темы статьи были кратко изучены отдельные особенности торгово-посреднической деятельности на мировых рынках в современных условиях, а также проанализированы информационные потоки и инфраструктура основных товарных каналов.

**Ключевые слова:** торгово-посреднические операции, купля-продажа, внешнеторговые сделки, производитель-экспортер, международные экономические отношения, торговый посредник, международный контракт.

## SOME ASPECTS OF THE IMPLEMENTATION OF TRADE AND INTERMEDIARY OPERATIONS AT THE PRESENT STAGE OF DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Yaroslav V. Pukhov,

operational officer 1 ORCH «L»

Department of Internal Affairs of the Central Administrative Office of the Ministry of Internal Affairs of Russia in Moscow (109029, Moscow, ul. Srednyia Kalitnikovskaya, d. 31)

**Abstract.** In this article, the development of trade and intermediary operations at the present stage is considered. At the same time, the key elements of trade and intermediary operations at this stage of development of international economic relations are examined, taking into account the fact that international commercial practice is based on concluding foreign trade transactions. Confirmation of the international nature of the transaction is the condition for the location of counterparty's commercial enterprises in different states. To disclose the topic of the article, the specific features of trade and intermediary activity in world markets under modern conditions were briefly studied, and information flows and the infrastructure of the main commodity channels were analyzed.

**Keywords:** trade and intermediary operations, purchase and sale, foreign trade transactions, producer-exporter, international economic relations, trade intermediary, international contract.

### Citation-индекс в электронной библиотеке НИИОН

**Для цитирования:** Пухов Я.В. Некоторые аспекты осуществления торгово-посреднических операций на современном этапе развития международных экономических отношений. Вестник экономической безопасности. 2019;(1):231-5.

На современном этапе развития национальной экономики в условиях уже сложившихся экономических связей и конкурентной среды становится актуальным не только общее совершенствование существующих технологий организации посреднической деятельности, но и внедрение новых для экономики методик продвижения товара.

Особенно велика роль посреднического звена при организации сбыта на мировом рынке потре-

бительских товаров, где посреднические структуры выполняют ключевую роль в доставке товаров к конечному потребителю. Без таких структур не может быть достигнута ключевая цель современного маркетинга.

Роль торговых посредников выполняют государственные организации и торговые компании различных государств, осуществляющие операции по закупкам и экспорту товара. Современные виды



торгово-посреднических фирм — это торговые, коммиссионные, агентские, брокерские фирмы, а также факторы.

Как показывают многие зарубежные исследования, число фирм-посредников в мировой торговле постоянно увеличивается. Это связано с возрастающим спросом потребителей на товары и услуги и обновлением и пополнением ассортимента последних, расширением и углублением процессов международного разделения труда.

Торгово-посреднические фирмы и организации, действующие за рубежом, активно совершенствуют свою деятельность за счет использования новых методов и технологий, уже успешно применяемых в промышленности. Это позволяет оптимизировать их операции, способствует снижению цен и улучшению обслуживания клиентов. В настоящее время многие из них оснащены инновационными системами учета товаров, работающих в режиме реального времени, автоматизированными системами оформления счетов и заказов.

В настоящее время под торгово-посредническими понимаются операции, связанные с куплей-продажей товаров, выполняемые по поручению производителя (экспортера) независимым от него торговым посредником на основе заключаемого между ними соглашения или отдельного поручения.

Торговое посредничество в экономическом смысле — довольно широкое понятие. Оно включает значительный круг услуг. В частности, по подысканию иностранного контрагента, подготовке и совершению сделки, кредитованию сторон и предоставлению гарантий оплаты товара покупателем.

В современных условиях значительно расширяются функции, выполняемые торговыми посредниками, что связано с изменением структуры торгово-посреднического звена. Расширилось предоставление различных видов услуг в комплексе: операций по организации сбыта — поиску контрагентов, заключению сделок от имени продавца, предоставлению гарантий оплаты товара покупателем, проведению рекламных кампаний и исследованию рынков, транспортно-экспедиторских операций; операций по страхованию грузов.

Расширение функций торгово-посреднических фирм осуществляется также путем внедрения их

в производственную сферу, т.е. создания дочерних предприятий, в том числе и за границей, следствием этого становятся качественные сдвиги в торгово-посредническом звене, которые характеризуются сосредоточением подавляющей части торгово-посреднических операций в руках небольшого числа крупнейших торговых компаний, которые осуществляют весь комплекс операций:

- куплю-продажу за свой счет;
- финансирование операций (имеют финансовые компании, связи с банками);
- страхование (имеют свои страховые компании);
- транспортировку (имеют свой флот);
- техническое обслуживание (имеют склады запасных частей);
- производство и обработку (имеют предприятия не только по переработке, но и в других отраслях);
- заграничные операции (имеют филиалы за границей);
- подчинение дилерских фирм, которые ориентируются на продажу конкретных товаров [2, с. 225].

На долю торговых посредников приходится от половины до двух третей товаров, участвующих в международном товарообороте. Торговые посредники сравнительно широко используются во внешней торговле США, Великобритании, Нидерландов, Скандинавских стран, Японии. В Швеции, Дании, например, через них осуществляется около 50% внешнеторгового оборота.

Использование торговых посредников создает для зарубежных фирм определенные преимущества, что и обуславливает их важную роль в международной торговой практике.

Главное преимущество использования торговых посредников состоит в том, что фирма-экспортер не вкладывает каких-либо значительных средств в организацию сбытовой сети на территории страны импортера. Другое преимущество торгово-посреднических фирм заключается в освобождении экспортера от многих процедур, связанных с реализацией товара (доставка в страну импортера, сортировка и упаковка, подбор по ассортименту, приспособление к требованиям местного рынка).

Важным преимуществом является также использование капитала торгово-посреднических



фирм для финансирования сделок как на основе краткосрочного, так и среднесрочного кредитования. Здесь большое значение имеют устойчивые деловые связи торгово-посреднических фирм с банками, транспортно-экспедиторскими и страховыми компаниями.

В зависимости от характера взаимоотношений между производителем-экспортером и торговым посредником, а также от функций, выполняемых торговым посредником, можно выделить несколько видов торгово-посреднических операций: операции по перепродаже, комиссионные, агентские и брокерские.

Операции по перепродаже — это операции, которые осуществляются торговым посредником от своего имени и за свой счет. Это означает, что торговый посредник сам выступает стороной договора как с экспортером (имеется в виду экспортер-производитель), так и с конечным покупателем, и становится собственником товара после его оплаты.

Различают два вида операций по перепродаже. К первому виду относятся операции, в которых торговый посредник по отношению к экспортеру выступает как покупатель, приобретающий товары на основе договора купли-продажи. Он становится собственником товаров и может реализовать их по своему усмотрению на любом рынке и по любой цене [1, с. 73].

Терминология, применяемая к такого рода посредникам, довольно разнообразна. Чаще всего их называют купцами (merchant) в Англии, США; Handler — в Германии; handled — в Швеции. Торговцев сахаром за свой счет на Нью-Йоркской бирже называют операторами (operator), торговцев какао на Лондонской бирже — дилерами (dealer), торговцев цветными металлами — принципалами (principal).

Ко второму виду относятся операции, в которых экспортер предоставляет торговому посреднику, именуемому торговцем по договору, право продажи своих товаров на определенной территории в течение согласованного срока на основе договора о предоставлении права на продажу. Этот договор устанавливает только общие условия, регулирующие взаимоотношения сторон по реализации товаров на определенной территории. Для его исполнения стороны заключают самостоятельные контракты

купли-продажи, в которых устанавливаются количество и качество поставляемого товара, цена, условия поставки, способ платежа и форма расчета, сроки платежа, условия гарантии качества, порядок предоставления рекламаций.

Эффективность осуществления внешнеэкономической деятельности зависит от правильного составления внешнеторговых контрактов, определения цен, условий поставок, расчета таможенных платежей, знания основ международных расчетов и международных транспортных перевозок.

Акцентируя особое внимание на договоре купли-продажи, следует отметить что, по международному праву под международным контрактом понимается сделка между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, на поставку установленного количества товарных единиц и/или оказание услуг в соответствии с согласованными сторонами условиями.

Правовой базой для заключения и реализации договоров купли-продажи товаров на мировом рынке является Венская конвенция «О договорах международной купли-продажи», принятая в 1980 году и вступившая в силу в 1988 г., (СССР присоединился к Венской конвенции в 1990 г.). В международной торговле обычно применяются типовые контракты.

Типовой контракт — это примерный договор или ряд унифицированных условий, изложенных в письменной форме, сформулированных заранее с учетом торговой практики или обычаев, принятых Договаривающимися Сторонами после того, как они были согласованы с требованиями конкретной сделки.

При этом типовой контракт представляет собой образец (проект) договора и служит основой переговоров о заключении внешнеторговой сделки. Он может изменяться и дополняться сторонами. Условия соответствующего типового контракта становятся обязательными для сторон только тогда, когда они воспроизведены в заключенном сторонами договоре или в нем содержится прямая отсылка к таким условиям.

Типовой контракт может использоваться двумя способами:

- путем безоговорочного принятия одной из Договаривающихся Сторон условий окончатель-



ной формы типового договора, предложенной другой стороной, которая не изменяется, за исключением незначительных деталей;

- путем применения типового контракта как образца, который может быть изменен в соответствии с условиями конкретной сделки [5, с. 107].

Типовые контракты разрабатываются заинтересованными международными организациями, биржами, торговыми палатами.

Наиболее распространены типовые контракты (общие условия) купли-продажи, разработанные в рамках Европейской экономической комиссии ООН. Они составлены применительно к основным внешнеторговым товарам (оборудованию, зерновым, потребительским товарам длительного пользования и др.), а также для договоров на поставку и монтаж оборудования. Существует более 30 вариантов типовых контрактов.

Сделки купли-продажи между торговцем по договору и покупателем заключаются в соответствии с условиями договора о предоставлении права на продажу между экспортером и торговцем по договору.

В различных видах международных контрактов, особенно в международных контрактах купли-продажи, особое место принадлежит базисным условиям поставки.

Базисными условия поставки называются, во-первых, потому, что являются базой (основой), определяющей содержание внешнеторговой цены в зависимости от распределения транспортных расходов по доставке товара между Продавцом и Покупателем (поскольку расходы Продавца входят в цену товара), и, во-вторых, потому, что регулируют ряд наиболее важных, принципиальных, базовых вопросов, связанных с организацией доставки товара до места назначения.

Во всем мире принято определять базисные условия по терминам «Инкотермс», выработанным Международной торговой палатой.

Необходимость в появлении такого документа была вызвана неоднозначным толкованием торговых терминов в разных странах, что приводило к разногласиям и спорам, которые приходилось разрешать через суды. Поэтому Международная торговая палата на основе обобщения торговой практики в разных странах унифицировала эти термины и

издала в 1936 году международные правила толкования торговых терминов под названием «Инкотермс-1936». В настоящее время он действует в редакции 2010 года — «Инкотермс-2010».

Торговца по договору называют в разных странах по-разному. Например, в США и Англии его именуют дистрибьютор (distributor), в Германии — торговец по договору (Vertragshandler), или торговец за свой счет (Eigenhandler), в Бельгии и Греции — концессионер (concessinaire).

Посредничество торговца по договору состоит в содействии продвижению товара от экспортера к конечному потребителю на определенной территории, при необходимости оно включает организацию технического обслуживания проданных товаров, обеспечение покупателей запасными частями и др. При этом торговец должен соблюдать интересы экспортера и при продаже придерживаться определенных установленных договором условий.

В обязанности торговца по договору, находящегося в стране производителя, может входить получение заказов от иностранных покупателей и размещение их у производителя от своего имени и за свой счет (он сам выступает как покупатель по заказу иностранного контрагента). Если это предусмотрено специальным соглашением, в обязанности торговца по договору, находящегося в стране-импортере, могут входить организация склада и поставка товаров конечному потребителю со склада, а также осуществление рекламы, демонстрация образцов товаров на складе и др.

Торговец по договору выступает в этих операциях постоянным звеном в организации сбыта экспортером. Поэтому он обязан постоянно соблюдать интересы экспортера и действовать в пределах полномочий согласно договору о предоставлении права на продажу.

Влияние посреднических компаний по странам и товарным потокам разное. В большей степени оно просматривается в Японии, Южной Корее и иных подобных странах. Так, в Японии 8 тыс. торговых компаний контролируют 67% импорта и 60% экспорта. В Южной Корее три известных торговых дома — «Самсунг», «Хендэ» — обслуживают 40% внешней торговли страны. В США, Франции и других странах многие крупные компании осуществля-



ют продажу своей продукции на мировых рынках через посредников. В то же время в США большинство малых фирм предпочитают осуществлять экспорт самостоятельно.

Анализ международного опыта торгово-посреднической деятельности и ее правового регулирования позволяет сделать вывод о том, что посредники играют важную роль в торговом обороте, а их грамотное использование позволяет экономить средства, время и повышает эффективность внешнеэкономической деятельности.

Опыт использования зарубежных торговых посредников весьма актуален для отечественных коммерческих структур не только при экспорте ими товаров на внешние рынки. Нарботанные длительной зарубежной практикой нормы, правила и схемы взаимодействия в этой области могут быть использованы отечественными импортерами, осуществляющими сбыт иностранных товаров.

Сбыт характеризует реальное перемещение товарных и материальных ценностей, сдачу их потребителю и оформление товарно-денежных отношений, связанных с вопросами реализации купли-продажи продукции.

Сбыт продукции осуществляется в основном по прямым договорам поставок, заключенным непосредственно с потребителями. Для оформления договоров привлекаются юридические службы предприятий, обеспечивающие правовую достоверность документов, регулирующих взаимоотношения поставщиков и потребителей. Товародвижение — процесс не менее сложный, чем производство. Это объясняется множеством факторов, влияющих на реализацию, как внутрипроизводственных, так и внепроизводственных.

К внутрипроизводственным факторам относятся: производственно-технологические возможности предприятия; условия для расширения ассортимента продукции и периодического его обновления; рационализация структуры сбытовых органов; квалификация работников сбытовых служб; уровень организации сбытовой деятельности; ценовая политика и др. Эти и подобные факторы относятся к числу управляемых, степень и направленность их влияния зависят от самого предприятия.

К непроизводственным факторам относятся: состояние и развитие потребительского рынка,

степень его насыщения; требования и запросы потребителей; наличие и деятельность конкурентов; внешние экономические условия и т.д. Названные факторы на процесс реализации продукции оказывают внешнее влияние и потому относятся к числу неуправляемых или малоуправляемых. Для детального изучения этих факторов, их воздействия на производственно-сбытовую деятельность в организационной структуре управления предусматриваются маркетинговые службы [3, с. 145].

Таким образом, в настоящей статье были рассмотрены некоторые аспекты развития торгово-посреднических операций на современном этапе и было выявлено, что особенно велика роль посреднического звена при сбыте на мировом рынке потребительских товаров, где посреднические структуры выполняют ключевую роль в доставке товаров к конечному потребителю. Как показывают многие зарубежные исследования, число фирм-посредников в мировой торговле постоянно растет. Это связано с увеличивающимся спросом потребителей на товары и услуги, обновлением и пополнением ассортимента последних, расширением и углублением международного разделения труда. Также удалось выявить, что влияние посреднических компаний по странам и товарным потокам разное. Были проведены аналогии изучаемого явления, как с теоретической, так и практической точки зрения.

### Литература

1. *Котлер Ф., Келлер К.Ф.* Маркетинг менеджмент. СПб.: «Питер», 2017.
2. *Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.* Коммерческая деятельность. М.: «Дашков и Ко», 2017.
3. *Стровский Л.Е.* Внешнеэкономическая деятельность предприятия. М.: «Юнити-Дана», 2016.
4. *Иванов М.Ю., Иванова М.Б.* Внешнеэкономическая деятельность. М.: «Риор», 2018.
5. *Смитиенко Б.М.* Внешнеэкономическая деятельность. М.: «Академия», 2011.
6. *Покровская В.В.* Внешнеэкономическая деятельность. В 2-х ч. Ч. 1. М.: «Юрайт», 2018.
7. *Прокушев Е.Ф.* Внешнеэкономическая деятельность. М.: «Юрайт», 2018.