

## ТОРГОВО-ПОСЕРЕДНИЦЬКІ ОПЕРАЦІЇ ЗЕД

*студент Підгайко Т.П.*

При здійсненні діяльності у сфері зовнішньоекономічної діяльності значна кількість підприємств в більшому чи меншому ступені працюють із торговими посередниками. 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.

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 купує 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.

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.

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.

В ролі агентів можуть діяти навіть фізичні особи, але в більшості випадків - це юридичні особи, зареєстровані в торговому реєстрі.

Агенти лише сприяють здійсненню угоди купівлі-продажу, але самі в ній в ролі сторони контракту не приймають участі.

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.

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 реклаमाцій. 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.

На практиці один і той же посередник може виступати одночасно в різних ролях. 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 торгово-посередницької ланки.

*Науковий керівник: доц. Лукаш О.А.*