



## Розділ 11. Торгово-посередницька діяльність на зовнішньому ринку

### 11.1 Сутність та види посередницької діяльності

В міжнародній торгівлі використовують *два основних методи виконання експортно-імпортних торгових операцій*:

- **прямий** (direht) метод - поставка товарів виробниками безпосередньо іноземному споживачу, або закупку в нього відповідних товарів.

- **непрямий** (indireht) – продаж або купівля товарів через торгових посередників.

**Торговельно-посередницька діяльність** - це ініціативна, самостійна діяльність юридичних та фізичних осіб щодо виконання комерційних операцій, пов'язаних із купівлею-продажем товарів та встановленням комерційних зв'язків від імені, або за дорученням третьої сторони [66].

Торгове посередництво – це обов'язковий елемент ринку, його застосовують переважно у таких випадках:

- при збуті споживчих товарів;
- при реалізації другорядної продукції;
- на окремих важкодоступних та малознайомих ринках;
- при відсутності особистої збутової сіті;
- при умові, якщо торгівля монополізована великими торгово-посередницькими фірмами.

Міжнародні фірми використовують посередників **для**:

- найбільш кваліфікованого забезпечення зручності придбання (реалізації) продукції (товарів);
- зниження витрат на реалізацію (придбання) продукції або здійснення операцій з матеріально-технічного забезпечення виробництва;
- зниження рівня запасів готової продукції або необхідних матеріально-технічних ресурсів;
- зменшення кількості постачально-збутових операцій;
- досягнення високої оперативності реакції на зміни ринкової кон'юнктури;
- підвищення ступеня конкурентоспроможності товарів;
- забезпечення доступу до первинної ринкової інформації.

Посередницька діяльність здійснюється на основі таких **принципів** [42]

- рівноправність сторін, тобто партнерські взаємовідносини посередника з виробниками і споживачами продукції, що передбачає альтернативність вибору контрагентів зовнішньоекономічних зв'язків, однакову відповідальність за порушення умов договорів;
- підприємливість тобто господарська кмітливість, заінтересованість в реалізації резервів, винахідливість у вирішенні конкретних завдань;
- оперативність, що передбачає мобільність, динамічність, і своєчасність виконання завдань постачально-збутової діяльності;
- обслуговування контрагентів, тобто діяльність, яка впливає з їхніх потреб, надання їм комплексу необхідних їм послуг;
- економічна зацікавленість суб'єктів господарювання в організації опосередкованих каналів розподілу;
- комерційні засади діяльності, тобто ділова активність, виходячи з потреби отримання посередником достатнього прибутку;
- договірні засади взаємовідносин із контрагентами.

До **переваг** непрямого методу виконання експортно-імпортних операцій можна віднести таке: великий досвід; особиста сітка обслуговування; добре налагоджені зв'язки; знання ринку і кон'юнктури.

Непрямий метод реалізується через торгово-посередницькі операції.

**Під торгово-посередницькими операціями** у зовнішньоекономічній діяльності розуміють операції, пов'язані з купівлею-продажем товарів, що здійснюються за дорученням експортера чи імпортера незалежним посередником на основі спеціальних угод чи окремих доручень [52].

**Посередники** - це особи, що з'єднують сторони, які бажають укласти угоду. Самостійна торгівля на зовнішніх ринках часто буває не під силу самим виробникам, тому вони й використовують посередників. В ролі останніх можуть виступати спеціалізовані посередницькі фірми або такі форми продажу, як торги, аукціони, біржі.

**Функції**, які виконують посередницькі фірми, різноманітні. Вони пов'язані не тільки зі збутом або покупкою товарів (продукції), але й охоплюють широке коло операцій і послуг, основні з них такі:

- дослідна робота (пошук іноземних партнерів; вивчення ринку збуту; збір інформації, необхідної для планування та покращання торгового обміну; проведення рекламних та інших заходів для просування товарів (продукції) на зовнішні ринки);
- організація товароруху (транспортування та складування товарів);
- страхування товарів та послуг;
- пристосування товарів до вимог ринку ( сортування, монтаж, пакування).
- прийняття ризиків за виконання зовнішньоторгових операцій;
- кредитно-фінансове обслуговування учасників зовнішньоторгової угоди;
- оформлення документів при укладенні угод;
- виконання митних формальностей;
- технічне та після продажне обслуговування;
- тощо.

З перерахованого видно, що сфера діяльності посередницьких структур досить широка, але основне - це комерційна діяльністю.

Головна **мета** залучення посередників - підвищення ефективності виконання зовнішньоторгових операцій (ЗТО). Залучення посередників до виконання ЗТО має такі **переваги**:

- підвищується оперативність збуту;
- зростає прибуток за рахунок прискорення обігу капіталу;
- підвищується оперативність реагування на зміни в ринковій кон'юктурі, що дозволяє реалізувати товар на більш сприятливих для експортера умовах;
- підвищується конкурентоспроможність товарів за рахунок можливості післяпродажного сервісу;
- забезпечується доступ до джерел первинної інформації про рівень якості та конкурентоспроможності товарів.

**Доцільність** використання посередників збільшується у випадках коли:

- ринки збуту монополізовані та закриті для самостійного проникнення виробників;
- не має можливості самостійно здійснювати дослідження закордонних ринків, займатися пошуком партнерів, грамотно розробляти умови контракту і т.д.;
- так склались міжнародні торгівельні звичаї (наприклад, виконання торгівлі певними товарами на аукціонах та біржах);

- необхідно виходити на віддалені, невідомі та слабо вивчені ринки з новими товарами.

До **недоліків** використання посередників можна віднести:

- підвищення цін на імпорتنі товари та зниження доходів від експорту;
- втрату експортером безпосереднього зв'язку з ринком, відсутність інформації про кон'юнктуру ринку та попит покупців.

Проте перераховані недоліки не зменшують обсяги використання посередницьких послуг у практиці світової торгівлі. Так, у таких країнах, як Великобританія, США, Японія, Німеччина, Швеція посередники виконують близько половини обороту товарів та послуг.

В Україні торговельно-посередницька діяльність розвивається ще досить суперечливо через не розробленість нормативної бази, низький професійний рівень посередників, загальну недовіру до них. Все це стримує процес формування посередницьких структур в нашій країні.

Залежно від функцій, виконуваних посередниками, можна вирізнити такі **види** торговельно-посередницької діяльності:

- торговельно-посередницька діяльність із перепродажу товарів;
- торговельно-посередницька діяльність зі створення умов для здійснення актів купівлі-продажу, організації товарообігу.

Найбільш характерними видами посередницьких операцій є операції по перепродажу товарів, комісійні, обмінні, консигнаційні, брокерські, агентські, лізингові, біржові, аукціонні.

Характеристика основних видів посередницьких операцій наведена в таблиці 12.1.

## 11.2 Класифікація та характеристика суб'єктів посередницької діяльності

Суб'єктів міжнародного торговельного посередництва можна розрізняти за їх правом щодо збуту товарів певного експортера, а також за обсягом їх функціональних повноважень. Розглянемо детальніше характеристику (таблиця 12.2) торговельних посередників за перерахованими ознаками.

Таблиця 12.1

## Характеристика основних видів посередницьких операцій

Назва операції	Характеристика операції
Перепродаж товарів	<p>Виконуються торговими посередниками від свого імені і за свій рахунок. У світовій торговій практиці розрізняють два види операцій по перепродажу:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- операції, в яких торговий посередник по відношенню до експортера виступає як покупець, що придбав товари на основі договору купівлі-продажу;</li> <li>- 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</li> </ul>
Комісійні	<p>Одна сторона ( комісіонер) за дорученням другої сторони (комітент) виконує угоду від свого імені, але за рахунок комітента. Комісіонер не купує товари комітента, а лише укладає угоди по купівлі-продажу товарів за рахунок комітента. Комітент залишається власником товару до його передачі в користування кінцевому споживачеві. Відносини між комітентом та комісіонером регулюються договором комісії, де визначається величина винагороди комісіонеру</p>
Консигнаційні	<p>Це різновид комісійних операцій. Суть їх полягає в тому, що експортер (консигнант) доручає посереднику (консигнатору) реалізацію товару із складу на протязі встановленого періоду. Консигнатор не купує товар у свою власність, а продає його від свого імені та здійснює платежі консигнатору в міру реалізації зі складу товару покупцеві.</p> <p>На умовах консигнації реалізуються в основному товари масового серійного виробництва, автомобілі, трактори, запасні частини, інструменти тощо</p>
Агентські	<p>Полягають в дорученні однієї сторони (принципал) другій стороні ( торговий чи комерційний агент) , здійснення фактичних та юридичних дій, що пов'язані з продажем чи покупкою товару на оговореній території за рахунок і від імені принципала.</p> <p>Взаємовідносини між принципалом та агентом визначаються укладеною між ними агентською угодою, яка регулює загальні умови їх співробітництва. Агенти сприяють здійсненню угоди купівлі-продажу, вони не купують за свій рахунок товари та не продають їх від свого імені, а діють як представники принципала в рамках відповідальності, покладеної на них угодою між сторонами (агентом та принципалом)</p>
Брокерські	<p>Встановлення через посередника-брокера контакту між продавцем і покупцем, зведення зацікавлених продавців та покупців. Брокери не являються стороною в договорі, не приймають участі в ньому своїм капіталом, не знаходиться в договірних відносинах ні з одною із сторін та діють на основі окремих доручень</p>

Таблиця 12.2

## Характеристика посередників

Посередники	Характеристика виконуваних функцій
<i>За обсягом посередницьких збутових прав</i>	
<i>Прості агенти-посередники</i>	Мають право здійснювати збут продукції певного постачальника на обумовленій території за відповідну винагороду. Принципал (виробник товару або його власник) не надає простому-агенту посереднику жодних ексклюзивних прав та зберігає за собою право користуватися послугами інших посередників або самостійно здійснювати збут товарів на тому цільовому ринку, на якому працює цей посередник
<i>Агенти з правом «першої руки»</i>	Принципал при виході на певний ринок зобов'язаний спочатку запропонувати для реалізації товар агенту з правом «першої руки, який сам вирішує, «працювати» з певними товарами, чи ні. Таке рішення має бути вмотивованим (неприйнятністю ціни, несприятливістю термінів поставки, невідповідністю якісно-технічних характеристик товару або іншими). Принципал, отримавши відмову агента (у письмовому вигляді) має право виходити на цільовий ринок самостійно, або використовуючи послуги інших агентів-посередників.
<i>Ексклюзивні (або монополні) агенти</i>	Мають найбільші, виключні права на збут товарів принципала певної номенклатури на повному ринку та протягом обумовленого періоду. Використовуючи таких посередників принципал позбавляється права діяти на цільовому ринку самостійно або через інших посередників
<i>За обсягом повноважень</i>	
<i>Посередники, які не підписують основних контрактів (представники, агенти, брокери, маклери)</i>	Виконувані функції таких посередників: - дослідження цільового ринку, його складу, обсягів, конкурентних товарів, кон'юнктури та тенденцій; - інформування принципала про якісні, метрологічні, технічні вимоги, які пред'являються на цільовому ринку; - організація рекламних заходів на користь принципала; - інформування представників ділових кіл цільового ринку про товари принципала та його фірму; - сприяння формуванню позитивного іміджу принципала та його товарів; - організація переговорного процесу та ділових зустрічей принципала з потенційними партнерами; - організація переговорів, сприяння укладенню контрактів та їх реалізації
<i>Посередники, які підписують контракти з третіми особи від імені та за рахунок принципала</i>	Виконувані функції таких посередників: - проведення маркетингових досліджень; - інформування принципала про якісні, кількісні вимоги, умови цільового ринку; - реклама та формування позитивного іміджу принципала; - надання технічної допомоги щодо укладення

(торгові агенти, довірені особи)	<p>контрактів</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- надання комплексної допомоги щодо збуту та купівлі товарів, включаючи укладення угод від його імені;</li> <li>- налагодження збутової діяльності, включаючи організацію власної збутової мережі,</li> <li>- технічне обслуговування, післяпродажний сервіс</li> </ul>
Посередники, які підписують контракти з третіми особами від власного імені, але за рахунок принципала (комісіонери, агенти-делькредери, консигнатори)	<p>Принципал називається комітентом. <i>Комісіонери</i> мають право власного підпису, вони самі можуть залучати додаткових посередників, відносно яких є продавцями чи покупцями.</p> <p>При виконанні посередницьких операцій комісіонери використовують <i>індент</i> - разове комісійне доручення імпортера однієї країни комісіонеру іншої країни на покупку визначеної партії товару.</p> <p>Одним з різновидів посередників-комісіонерів є <i>агенти-делькредери</i>, які діють відповідно до угоди типу «делькредере» (договір комісії, згідно з яким комісіонер несе майнову відповідальність за виконання третьою особою своїх контрактних зобов'язань).</p> <p>Іншим різновидом посередників є <i>консигнатори</i> (агенти-консигнатори). Згідно з такою формою контрактних відносин між принципалом (який називається консигнант) та агентом (консигнатором) перший поставляє на склад другого товари для реалізації. При цьому товари залишаються у власності консигнанта до реалізації їх, який здійснює передпродажну підготовку товару, страхує його, проводить маркетингову діяльність та весь комплекс операцій із продажу</p>
Посередники, які підписують угоди з третіми особами від власного імені та за власний рахунок (дистриб'ютори)	<p>Торговельні посередники з найбільшим обсягом повноважень, які потенційно можуть виконувати найбільшу кількість функцій, беруть на себе найбільші підприємницькі ризики та мають найбільшу свободу у прийнятті комерційних рішень. Винагородою дистриб'ютора є різниця в ціні перепродажу та купівлі в принципала.</p>

Характеристику видів торговельно-посередницької діяльності та основні типи посередників, які її виконують, представлено в табл. 12.3. [123]

Таблиця 12.3

Види торговельно-посередницької діяльності  
та основні типи торговельних посередників

Типи посередників	Характер взаємовідносин із товаровиробником, оптовиком	Характеристика виконуваних функцій
<b>Торговельно-посередницька діяльність з перепродажу товарів</b>		



Дистриб'ютори	Незалежні, частково залежні	Підписують із товаровиробником договір щодо продажу товарів на певній території й на конкретний термін. Міжнародна торговельна палата розробила типовий дистриб'юторський контракт, відповідно до якого дистриб'ютори здійснюють операції купівлі-продажу від свого імені й за свій рахунок, але на відміну від звичайного оптовика, мають більш тісні й довірчі відносини з виробником. Найчастіше спеціалізуються на товарах виробничо-технічного призначення, продаючи їх виробникам
Дилери	Незалежні, частково залежні	Здійснюють операції з перепродажу від свого імені й за свій рахунок, але в договорах із виробником можуть передбачати виконання окремих зобов'язань, наприклад, торгувати продукцією лише цього виробника, вживати заходів щодо просування товару, проводити рекламні акції тощо
Комісіонери	Незалежні, частково залежні	Вступають у фізичне володіння товарами й укладають угоди на купівлю і продаж їх. За дорученням власника (комітента) знаходять на ринку покупця (продавця), укладають від свого імені, але за рахунок довірителя, угоди купівлі-продажу
Консигнатори	Частково залежні	Одна із форм комісійної торгівлі застосовується під час продажу товарів масового попиту. Консигнатор отримує на свій склад партію товару та продає його від свого імені, але за рахунок консигнанта (власника).
Лізингодавці	Незалежні	Купують товар у власність та передають право на користування ним іншій стороні на умовах строковості, платності
Аукціоністи	Незалежні	Здійснюють акти продажу товарів від власного імені, але за рахунок третьої сторони
<b><i>Торговельно-посередницька діяльність зі створення умов для здійснення актів купівлі-продажу, організації товарообігу</i></b>		
Брокери	Залежні	Не набувають права власності на товар, організовують зустріч покупця і продавця та беруть участь у переговорах
Маклери	Залежні	Представляють інтереси обох сторін і займається пошуком можливостей для укладання угоди
Агенти	Незалежні, частково залежні	Здійснюють за дорученням клієнта (принципала) комерційні дії, пов'язані з продажем чи купівлею товару від імені й за рахунок принципала. Залежно від прав та обов'язків агентів і принципалів вирізняють простих агентів, агентів із переважним правом (право першої руки), ексклюзивних агентів (із монополічним правом)

Комерційні представники, повірені	Частково залежні	Згідно з угодою, укладеною принципалом (виробником), діють на певній території і здійснюють збір замовлень від покупців, надають послуги з доставки товарів, гарантій на ці товари тощо. За дорученням клієнтів (довірителів) сприяють здійсненню операцій купівлі-продажу шляхом укладання угод від імені й за рахунок довірителів
-----------------------------------	------------------	---

Залежно від характеру здійснюваних операцій розрізняють такі види торговельно-посередницьких фірм: торговельні; комісійні; агентські; брокерські; фектори (таблиця 12.4) [52].

Таблиця 12.4

## Характеристика торговельно-посередницьких фірм

Види торговельно-посередницьких фірм	Характеристика діяльності
<i>Торговельні фірми:</i>	
Торговельні дома (merchant houses)	Закуповують товари у виробників або купують за кордоном і продають своїм оптовикам чи роздрібним торговцям
Експортні фірми (export firms)	Закуповують товар на внутрішньому ринку і перепродують за кордоном. Вони бувають спеціалізовані (торгівля одним товаром) і універсальні (широка номенклатура товарів)
Імпортні фірми (import merchants)	Закуповують в експортерів, або на біржах і аукціонах за свій рахунок товари і продають на внутрішньому ринку. Ці фірми мають великі склади з товарами і спеціалізуються зазвичай на сировинних або продовольчих товарах; здійснюють сортування, упаковування; мають великий досвід роботи
Оптові фірми (wholesaler)	Є посередниками між промисловими підприємствами і роздрібними торговельними фірмами. Вони закуповують за свій рахунок товари за кордоном великими партіями і реалізують окремим споживачам дрібнішими партіями, отримуючи прибуток за рахунок різниці в ціні. Закуповують товари не тільки в експортера, а й товари вітчизняного виробництва і просувають їх у власну роздрібну мережу
Роздрібні фірми (retailer)	Здійснюють операції з імпорту й експорту, не користуючись послугами великих оптових фірм, мають широкую мережу своїх магазинів, філій
Дистриб'ютори (distributor)	Здійснюють переважно імпортні операції і є торговцями за договором. Вони займаються продажем лише певного кола товарів
Стокісти (stockist)	Фірми, що перебувають у країні імпортера і виконують в основному консигнаційні операції
<i>Комісійні фірми:</i>	
Комісійні експортні фірми	Є представниками продавця або покупця. Відповідають за: своєчасність поставки товарів; транспортування; документальне оформлення угоди; страхування; технічне обслуговування. Можуть виконувати й обов'язки типу індента. Різновид таких фірм - <i>конфірмаційні</i> дома

	(confirming houses), що беруть на себе ризик щодо кредитів, які вони від імені виробника надають покупцю
Комісійні імпортерські фірми	Представники покупців своєї країни, розміщують замовлення за кордоном від свого імені, але за рахунок вітчизняних комітентів. Крім того, можуть надавати інші послуги: досліджувати кон'юнктуру ринку, стежити за відвантаженням товару тощо
Агентські фірми	Тривалий час підтримують тісний контакт із принципалом. Вони поділяються на експортних і закордонних агентів
Брокерські фірми	Найбільшого розвитку набули в Англії. Це великі компанії, спеціалісти яких мають високу кваліфікацію, підтримують постійні зв'язки з великими банками, що дає змогу фінансувати угоди (у заставу під товар); надають кваліфіковану інформацію, випускаючи низку бюлетенів
Фектори (factors)	Торговельні посередники, що виконують широке коло посередницьких обов'язків від імені експортера: експортують продукцію; фінансують експортні операції, сплачують аванс виробнику, видають кредити покупцю, страхують

### 11.3 Угоди посередницької діяльності

Відносини відповідно до угод з посередниками можуть регламентуватися як іноземним, так і національним законодавством. В Україні немає спеціального торгового кодексу, який регулював би зовнішньоекономічні зв'язки. Відносини між контрагентами (партнерами) визначаються Цивільним кодексом України.

В міжнародній практиці використовуються декілька видів угод про посередництво, а саме:

- угода про надання права на продаж;
- угода комісії;
- угода консигнації;
- агентська угода;
- угода «делькредере».

Спільним в угодах є те, що всі вони починаються з визначення сторін. Також в угодах визначається характер взаємовідносин між сторонами (право власності на товар, право посередника продавати продукцію від свого імені, визначається об'єм прав, які надасть посередникам експортер); визначаються номенклатура товарів; територія, на якій працюють посередники; діяльність сторін по рекламуванню товарів; організація технічного обслуговування та інше. Але в залежності від видів посередників угоди посередництва мають свою специфіку. В таблиці 12.5 наведена

характеристика, сфера застосування, особливості укладання та виконання посередницьких угод [66].

Таблиця 12.5

Характеристика особливостей укладання та виконання посередницьких угод

Вид угоди	Особливості укладання посередницьких угод
Угода про надання права на продаж	<p>В угоді закріплюються:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- правила відносин між постачальником товарів та посередником, який придбав його у свою власність і потім від свого імені реалізує цей товар на ринку;</li> <li>- права й обов'язки сторін, пов'язані з перепродажем товару посередником своїм клієнтам;</li> <li>- виняткове право посереднику продажу на певний товар на визначеній в договорі території;</li> <li>- обмовка про мінімальний обіг;</li> <li>- <i>обов'язки</i> повідомляти контрагенту інформацію про ринковий попит на товари, приймати участь в їх рекламі, надавати покупцю сервісні послуги, здійснювати післяпродажне обслуговування;</li> <li>- організаційні й комерційні відносини контрагентів</li> </ul>
Угода комісії	<p>Сторонами даної угоди є комісіонер та комітент. Згідно цієї угоди комісіонер зобов'язується за дорученням комітента за винагороду укласти угоду від свого імені, але за рахунок комітента.</p> <p>Угоди комісії використовуються при купівлі-продажу товарів, фрахтуванні суден, страхуванні вантажів, виконанні банківських операцій з цінними паперами.</p> <p>В договорі комісії вказується назва і асортимент товару, територія реалізації, право власності на товари, умови ціни і платежу, порядок виплати винагороди. Ряд зобов'язань посередника, обумовлених в контракті, пов'язані зі збереженням товару комітента.</p> <p>Особливе значення надається вказівкам комітента відносно ціни реалізації товару. В договорі комісії можуть бути передбачені й інші права й обов'язки сторін відносно поставки і реалізації товару. Обов'язковою умовою договору являється подання комісіонерам звіту про виконання доручень. Уклавши угоду з третьою особою, посередник повинен без затримки повідомити про це комітента. Розмір і порядок винагороди визначається в договорі комісії за узгодженням сторін</p>
Угода консигнації	<p>Даний договір являється різновидністю договору комісії. Сторонами договору консигнації є консигнант та консигнатор. За договором консигнації консигнант дає доручення консигнатору на продаж товару зі складу за кордоном на протязі терміну консигнації за винагороду.</p> <p>Консигнатор одержує право на продаж товару тільки на обумовленій території. В контракті обумовлюється територія, визначається максимальна кількість товарів, яку консигнатор може тримати у себе на складі. Асортимент товарів строго конкретизований. Номенклатура і якість товару вказується або в самому контракті, або в специфікації, додатків до нього.</p> <p>Терміни консигнації коливаються в межах від 6 до 24 місяців</p>

	<p>(для машин і обладнання - 12 місяців). Термін дії договору консигнації - від одного до п'яти років.</p> <p>Особливе значення в угоді мають вказівки консигнанта, що стосуються цін. Так в угоді можуть встановлюватися мінімальні продажні ціни, нижче яких консигнатор не може продавати товар без попередньої письмової згоди консигнанта. Також в угоді визначається порядок розрахунку за поставлені на консигнацію товари: валюта і строки платежу. Визначаються обов'язки сторін в зв'язку з організацією консигнаційного складу, наприклад, в обов'язки консигнатора можуть входити:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- підготовка приміщення для консигнаційного складу;</li> <li>- наймання персоналу;</li> <li>- забезпечення повного збереження якості товарів в період його знаходження на консигнаційному складі;</li> <li>- страхування товарів, що знаходяться на консигнаційному складі;</li> <li>- здійснення реклами, показ товарів в демонстраційних залах;</li> <li>- післяпродажне технічне обслуговування;</li> </ul> <p>Основний обов'язок консигнанта - поставка товарів на консигнаційний склад до вказаного терміну та в обумовленому асортименті.</p> <p>Обов'язковою умовою контракту являється визначення виду, розміру та порядку виплати консигнатору винагороди, наприклад, визначеного відсотку від вартості проданих товарів або різниці між визначеною комітентом ціною і ціною, за якою консигнатор здійснює угоду</p>
Агентська угода	<p>Сторонами агентської угоди є принципал та торговий агент.</p> <p>Під агентською розуміють угоду про здійснення агентом дій за дорученням за рахунок принципала. В ній визначається характер взаємовідносин між принципалом та агентом, договірна територія, на якій агенту надається право вести операції, вказується об'єм прав, які надає агенту принципал. Ці права можуть бути простими, винятковими і винятковими з обмовкою.</p> <p>Просте право - принципал зберігає за собою право вести переговори з покупцями на території агента без його участі.</p> <p>Виняткове право (монополльне) - товари принципала не будуть поступати на територію агента.</p> <p>При винятковому праві з обмовкою в агентський договір вноситься позатериторіальна обмовка, згідно якої агенту надається право продавати товари принципала поза виділеною для агента територією.</p> <p>В агентській угоді визначаються обов'язки торгового агента шляхом внесення спеціальних обмовок: про неконкурентність, про мінімальний обіг, делькредере, а також відносно здійснення реклами, післяпродажного обслуговування, про надання інформації і звітності принципалу.</p> <p>Агент повинен періодично інформувати принципала про свою діяльність, про стан кон'юнктури ринку, валютні та митні правила, правила регулювання імпорту в своїй країні, про конкурентів, про ціни тощо. Терміни й періодичність надання інформації і звітності визначаються конкретними умовами договору.</p> <p>В обов'язки принципала входить надання агенту матеріалів,</p>

	<p>необхідних для здійснення його діяльності.</p> <p>В агентському договорі передбачається розмір, термін та спосіб виплати винагороди торговому агенту</p>
Угода «делькредере»	<p>Це - така угода комісії, згідно з якою комісіонер несе майнову відповідальність за виконання третьою особою своїх контрактних зобов'язань. Посередники (<i>агенти-делькредери</i>) не тільки надають послуги щодо організації продажу товару, а й гарантують оплату товару в разі відмови або неспроможності покупця здійснити відповідний платіж (це оплачується додатковою винагородою). Зобов'язання сплатити принципалу суму угоди не поширюється на випадки, коли відповідні виплати зриваються з вини самого принципала.</p> <p>Крім того, агент-делькредере може спочатку укласти домовленість із покупцем як продавець, і вже після цього укласти договір з комітентом. Терміном «делькредере» позначається не тільки тип угоди, а й винагорода посередника за цією угодою. Винагорода посередника може формуватися як різниця між фактичною ціною продажу товару третій особі та ціною купівлі товару у комітента, а також відповідно до твердої ставки, вираженої в відсотках від суми угоди.</p>

#### 11.4 Проблеми становлення та розвитку торговельно-посередницької діяльності в Україні

До основних проблем становлення та розвитку торговельно-посередницької діяльності в Україні можна віднести:

1. Правова база регулювання торговельно-посередницької діяльності складається із фрагментів непрямих законів. В її основі лежать також відомчі нормативні акти, різні інструкції і положення. В Україні замість комерційного кодексу існує Господарський кодекс. Він не є суто комерційним кодексом, оскільки містить в собі норми адміністративного права.

2. Існуючі організаційні форми торговельного посередництва формуються стихійно. Вони часто мають вигляд деформованих копій зарубіжних структур, які важко вписуються в реальну вітчизняну практику.

3. Структура посередницьких фірм спрощена, нерациональна у функціональному плані. Це стосується перш за все бірж, аукціонів, дистриб'юторських, консигнаційних фірм, брокерських контор.

4. В процесі формування знаходиться фінансово-економічний механізм функціонування торговельних посередників, визначаються фінансово-економічні важелі (ціни, процентні ставки, винагородження, пільги, стимули, податки), які ще не достатньо

адаптовані до специфіки діяльності торговельно-посередницької діяльності. Не відрегульовані гарантії з боку посередника, його відповідальність перед контрагентами.

5. Низька професійна кваліфікація кадрів, що здійснюють посередницьку діяльність по реалізації крупномасштабних зовнішніх операцій, які складні в комерційному, фінансовому і правовому плані.

Для реалізації перерахованих проблем виникає необхідність розробки оптимальних організаційних форм та структур у сфері торговельного посередництва у вигляді рекомендацій, технологічних схем, з урахуванням міжнародного досвіду та особливостей національної економіки.

### **Контрольні питання до вивчення розділу**

1. Поясніть, у яких випадках доцільно використовувати торговельне посередництво?
2. Сформулюйте основні переваги використання посередників.
3. На яких принципах базується посередницька діяльність?
4. Які основні функції виконують посередницькі фірми?
5. У яких випадках збільшується доцільність залучення посередників?
6. Які основні недоліки використання посередників?
7. У яких видах посередницьких операцій комітент виконує угоду від свого імені, але за рахунок комітента?
8. Які торговельні посередники мають найбільший обсяг повноважень?
9. Які функції виконують консигнатори?
10. Які посередницькі обов'язки виконують фектори?
11. Охарактеризуйте основні види угод про посередництво.
12. За якою угодою про посередництво комісіонер несе майнову відповідальність за виконання третьою особою своїх контрактних зобов'язань?