

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/esse/102023>

Тип работы: Эссе

Предмет: Коммерческое право

-

В современных условиях развития экономики для производителей заниматься самостоятельно сбытом является скорее затратной деятельностью, чем деятельностью, приносящей доход. Производители акцентируют свое внимание на производстве, а сбытовой деятельностью занимаются торговые посредники. В связи с этим сегодня на рынке больше половины объема товарного обмена происходит через торговых посредников. Торговые посредники – это деловые фирмы, помогающие компании подыскивать клиентов или непосредственно продавать им ее товары.

Существует два метода выхода предприятия на внешний рынок:

- прямой, который предполагает непосредственное установление связей между предприятием-производителем товара и конечным потребителем;
- косвенный, предполагающий покупку товара через торгово-посредническое звено и реализующийся через заключение с производителем или покупателем товаров и торговым посредником специального договора на оказание посреднических услуг .

В зависимости от отношения к риску и приобретения прав собственности оптовых посредников принято классифицировать:

дилеры – они берут риск на себя, так как приобретают право собственности на товар, их вознаграждение – это разница продажной и покупной цены;

агенты и брокеры – они не берут на себя риск, не приобретают право собственности на товар.

Независимые посредники, такие, как дистрибьюторы, дилеры и джобберы, действуют от своего имени и за свой счет и выступают в роли покупателя по отношению к производителю. Независимые посредники появились вследствие стремления производителя включить их в производственно-сбытовой цикл через систему договоров:

- договор-поручение, заключающийся с торговыми агентами;
- договор комиссии, который определяет полномочия комиссионеров;
- договор простого посредничества .

Зависимые посредники (брокеры, агенты, комиссионеры, консигнаторы) являются полномочными агентами по сбыту, работают на основе срочных и бессрочных трудовых договоров, также не претендуют на право собственности товара, работая за комиссионные.

Следует отметить, что в последнее время распространена такая категория лиц, как «виртуальные посредники»: они используют для своей деятельности сеть Интернет. Продавец или покупатель размещает в интернете свои сайты, где он указывает род своей деятельности и предлагаемые товары. Мир не стоит на месте, техническая обеспеченность населения растет, и поэтому «виртуальные посредники» являются хорошей альтернативой «реальных».

Важно также отметить, что использование посредников в сделках имеет много плюсов, в частности экономия на сбытовых и организационных издержках; использование в сделке финансовых средств посредника; посредники способствуют установлению контакта с организациями, заинтересованными в сделке; посредники могут знать рынок, на который нацелен производитель; посредники действуют в качестве агентов по закупке для розничного продавца и агента по сбыту для производителя. Однако следует отметить и некоторые недостатки операций с привлечением посредников: риск и зависимость результатов деятельности от недобросовестности посредника; неквалифицированность и недостаточная компетентность посредника может ухудшить условия сделки; – при привлечении посредника повышаются цены на товары.

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.

2. Федеральный закон от 21.11.2011 № 325-ФЗ «Об организованных торгах» // Парламентская газета. № 51.

25.11.2011.

3. Волкова Ю.В. Специфика правового статуса представителя в предпринимательской деятельности // Эпомен. 2018. № 14. С. 36-39.

4. Закриева З.М., Дадагова С.А., Ятуев Х.М. Классификация торговых посреднических структур. Преимущества и недостатки. Варианты использования // Всероссийская научно-практическая конференция студентов, молодых ученых и аспирантов «наука и молодежь» Чеченский государственный университет; Ответственный редактор: М.Р. Нахаев. 2018. С. 369-372.

5. Минакова А.В. Торговые посредники как субъекты коммерческого права // Актуальные проблемы правового обеспечения профессиональной деятельности. Мир науки Материалы конференции. 2018. С. 66-69.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/esse/102023>