

Список литературы: 1. Гражданское право: Учебник. - Т. 1/Отв. ред. д-р юрид. наук, проф. Е.А. Суханов. - М.: БЕК, 1993. 2. Clark, Lawrence S., Kinder, Peter. Law and business. - 2nd ed. - N. Y. et.: McGraw - Hill book, 1988. 3. Об инвестиционных фондах и инвестиционных компаниях: Положение. Утв. Указом Президента от 19.02.1994 г., № 55/94//Уряд. кур'єр. - 1994. - 24 лют. 4. Об охране прав на изобретения и полезные модели: Закон Украины от 15.12.1993 г./Відом. Верхов. Ради України. - 1994. - № 7. - Ст. 32. 5. О патенте на право аренды здания (сооружения, помещения): Положение, утв. Приказом ФГИ от 31.04.1995 г., № 90 //Бизнес. - 1997. - № 12. 6. О хозяйственных обществах: Закон Украины от 19.09.1991//Відом. Верхов. Ради України. - 1992. - № 49. - Ст. 682. 7. О ценных бумагах и фондовой бирже: Закон Украины от 18.06.1991 г./Відом. Верхов. Ради України. - 1991. - № 38. - Ст. 508.

А.И. Сальникова

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ КЛАССИФИКАЦИИ ПОСРЕДНИЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В условиях становления в Украине рыночной экономики термин “посредничество” стал употребляться довольно часто. Однако ни в юридической, ни в экономической науке понятие, обозначаемое этим термином, сколь-нибудь точно, а тем более применительно к предпринимательской деятельности, не определено.

Одно из первых определений понятия посредничества, содержащееся в Энциклопедическом словаре Ф.А. Брокгауза и Н.А. Ефрона, касается посредничества международного как дипломатического средства устранения международных несогласий при участии третьих держав. Задача посредника заключается в отыскании почвы, на которой возможно установить соглашение. Посредник не является только передаточной инстанцией, он проявляет личную инициативу, делает предложения, участвует во всех переговорах (2, с. 697).

В английской рыночной терминологии существует несколько слов, переводимых на русский язык как посредник (agent, consiliator). Но наиболее точное смысловое значение, отражающее суть понятия “посредник”, имеет слово mediator, в основе которого лежит слово “средний”. Итак, посредник — это такой хозяйствующий субъект, который находится посередине между двумя другими и выполняет функцию их сведения по поводу обмена продуктами труда в материально-вещественной форме или в форме услуг, информации (8, с. 11).

В Большой Советской энциклопедии нашел отражение

биржевой аспект посредничества как выполнение специальных функций по совершению сделок на фондовой, товарной и валютной биржах маклерскими конторами, фирмами или отдельными лицами (1, с. 225).

Таким образом, посредники — это лица, которые связывают стороны, желающие заключить сделку, действующие в сфере перевозок, хранения, страхования, сбыта товаров и др. В их качестве могут выступать как отдельные лица, так и учреждения. В отличие от субъектов предпринимательской деятельности, ведущих дело от своего имени и за свой счет, посредники работают за счет поручителя, а в ряде случаев — от его имени и получают от последнего определенное вознаграждение. К ним относятся брокеры, дилеры, комиссионеры, консигнаторы, маклеры, оптовые покупатели, промышленные и торговые агенты.

По мнению некоторых ученых, посредник — это не просто передаточное (связующее) звено между производством и потреблением, а прежде всего организатор комплекса информационно-коммерческих и производственных услуг, в котором сконцентрированы присущие сфере товарного обращения и развиваемые общественным разделением труда виды функций и работ (4, с. 26).

Совокупность посреднических организаций и предприятий можно классифицировать по ряду признаков, важнейшим из которых является степень универсализации (специализации) их деятельности. Так, в зависимости от выполняемых функций и набора предоставляемых услуг посреднические организации и предприятия подразделяются на функционально-универсальные и функционально-специализированные (5, с. 52-62). К первым относятся посредники, осуществляющие весь комплекс функций производственной и организационно-коммерческой деятельности: покупку за свой счет товаров, их транспортирование, хранение, кредитование потребителей и авансирование поставщиков, рекламирование, консультативно-информационное обслуживание и др. Вторые концентрируют свою деятельность лишь на отдельных участках, которые могут быть разделены на информационно-контактные, информационные, поисковые, поверенные и пр.

Информационно-контактные посредники специализируются на содействии в установлении хозяйственных связей между поставщиками и потребителями. Так, комиссионеры подыскивают партнеров и подписывают контракты от своего имени, но исполняют их за счет продавцов или покупателей (комитентов).

Информационные посредники не имеют в своем распоря-

жении товаров и выполняют условия реализации продукции, диктуемые производителем. В качестве таких посредников на рынке средств производства выступают товарные брокеры. Специализируясь на узком ассортименте продукции, они обладают доскональной информацией о конъюнктуре рынка, возможностях закупки и сбыта продукции, поэтому они в состоянии поддерживать высокую норму прибыли от своей деятельности.

Поисковые посредники (как правило, торговые агенты) занимаются в основном поиском потенциальных покупателей в определенных регионах.

Поверенные посредники подписывают контракты от имени и по поручению продавцов или покупателей (доверителей) и т.п.

По признаку принадлежности (подчиненности) посреднические организации и предприятия подразделяются на независимые (суверенные), формально не зависимые (в контрактной подчиненности поставщикам или потребителям) и зависимые (сбытовые организации, оптовые базы промышленных предприятий, находящиеся в корпоративной подчиненности).

К первым относятся посредники, которые от своего имени, за свой счет, на свой страх и риск заключают и реализуют контракты с поставщиками и потребителями. Важным принципом в осуществлении посреднической деятельности является равноправие сторон, партнерские взаимоотношения суверенного посредника с продавцом (производителем) и покупателем (потребителем).

Появление формально не зависимых посредников связано со стремлением промышленных и торговых фирм включить такие организации и предприятия в свой производственно-сбытовой цикл через систему договоров. Для этого практикуются следующие договоры: поручения (заключаются с поверенными или торговыми агентами); комиссии (определяют полномочия комиссионеров по коммерческим и техническим условиям предстоящих сделок и контрактов); консигнации (сохраняют за комитентом права собственности на товары, переданные для их реализации).

К зависимым посредникам, как правило, относятся организации и предприятия, создаваемые непосредственно промышленными фирмами с целью приспособиться к современным требованиям рынка, обеспечить достаточный набор услуг, иметь высококвалифицированных специалистов в области маркетинга, обслуживания и ремонта продаваемой продукции.

С учетом методов реализации товаров посреднические организации и предприятия условно разделяются на три группы:

а) торгующие на основе контрактов с непосредственными поставщиками и потребителями; б) реализующие товары через сбытовую сеть на основе соглашений по договорам консигнаций, комиссий, купли-продажи; в) продающие товары через оптовые торговые фирмы, специализированные и универсальные магазины без заключения специальных предварительных соглашений.

Одним из принципов деятельности посредника является прибыльность. Посредник должен продавать полезные услуги, получать за это деньги и иметь прибыль (9, с. 38). На рынке не может существовать посредник, не зарабатывающий достаточной для своего существования прибыли (7, с. 5).

В зависимости от способов вознаграждения различают посреднические предприятия и организации, работающие за счет разницы в ценах реализации товаров на рынке сбыта, взаимосогласованных процентов к оптовым ценам или определенных твердых сумм, дополнительных (поощрительных) вознаграждений, получения денежных средств по системе "кост плас" (вознаграждение включает возмещение понесенных посредником и подтвержденных документально расходов и взаимосогласованный процент с оборота), а также за счет смешанной формы вознаграждений.

Посредников в области оптовой торговли некоторые авторы классифицируют по признаку выражения интересов на: а) выражающие интересы поставщиков (производителей продукции) и выполняющие сбытовые функции; б) выражающие интересы потребителей, своевременно, качественно и комплексно обеспечивающие их необходимой продукцией; в) выполняющие снабженческо-сбытовые функции, исходя из своих коммерческих интересов. В современных условиях трудно согласиться с таким разделением, так как при осуществлении торговли в условиях рыночной трансформации экономики залогом успеха торговых посреднических организаций является искусство объединить интересы всех заинтересованных сторон — производителя продукции, потребителя и посредника.

Кроме вышеназванной существует классификация оптовых посредников по производимой коммерческой работе: а) приобретают продукцию за свой счет, являются ее собственниками и, исходя из этого, вкладывают ее в дело или продают; б) не являясь собственниками реализуемых товаров, лишь способствуют товарообмену без покупки продукции самими; а также по некоторым другим признакам — по району деятельности (ограничены или не ограничены конкретным районом деятельности); по длительности взаимоотношений с поставщиками и потребителями (взаимоотношения дли-

тельные, краткосрочные, разовые); по величине собственных операционных расходов; по правам в определении условий купли-продажи; по степени самостоятельности; по количеству обслуживаемых поставщиков и потребителей и др. (6, с. 26, 27).

Одним из важнейших требований оптовой торговли в условиях рыночных отношений является наличие и доступность продукции, ее близость к потребителям. Это значит, что товар требуемого качества должен быть в соответствующее время в необходимом месте и продаваться по приемлемым ценам. При значительном территориальном рассредоточении поставщиков и потребителей, динамичности спроса и предложения такая ситуация достигается не просто присутствием на рынке посредника, а его активным участием в процессах распределения и обращения продукции, формирования товарных потоков. Другими словами, процесс развития рыночной экономики особое место отводит организатору и координатору хозяйственных связей между поставщиками и потребителями товаров, т.е. экономически самостоятельному, высококвалифицированному и активному посреднику. Этот процесс дал посредничеству новый импульс для своего развития, превратив его в один из видов предпринимательской деятельности. Посредничество отвечает всем признакам предпринимательства, содержащимся в Законе Украины "О предпринимательстве" (10).

В новых условиях посредничество становится профессиональной, самостоятельной отраслью деятельности, которые осуществляют как граждане-предприниматели, так и юридические лица. Именно этим и объясняется необходимость дальнейшего совершенствования правового регулирования института посредничества.

Список литературы: 1. Большая Советская энциклопедия. - М.: Сов. энцикл., 1975. - Т. 20. 2. Брокгауз Ф.А., Ефрон Н.А. Энциклопедический словарь. - СПб.: Изд-во бр. Батмановых, 1898. 3. Войчак А.В. Организационно-экономический механизм посреднической деятельности предприятий оптовой торговли. - К.: Высш. шк., 1991. 4. Войчак А.В. Формы и тенденции развития посреднической деятельности в оптовой торговле средствами производства//Организация и планирование отраслей народного хозяйства: Респ. межвед. науч. сб. - Вып. 104. - К., 1991. 5. Голошубова Н.О., Голошубов О.В. Оптові посередники в розвинутих країнах//Діп. Вісн. - № 3. 6. Емельянов А. Механизм социалистического рынка и оптовая торговля средствами производства//Материал. тех. снабжение. - 1989. - № 2. 7. Коммерческо-посредническая деятельность на товарном рынке: Учеб. пособие/Под ред. Зырянова А.В., Сарабской Л.П., Мельчакова В.Н. и др. - Екатеринбург: РИФ "Солярис", 1995. 8. Лацис О. Выйти из квадрата. - М.: Прогресс, 1989. 9. О предпринимательстве: Закон Украины от 07.02.1991 г.//Ведом. Верхов. Рады. - 1991. - № 14. - Ст. 168.