Григорьева Л.М.
Формы и виды посреднической деятельности

КФУ(НФ)
(Россия, Набережные Челны)

doi: 10.18411/lj-05-2019-112

idsp: ljjournal-05-2019-112

Аннотация

Актуальность исследуемой темы заключается в то, что на современном этапе развития экономики России в условиях сложившихся экономических связей и конкурентной среды становится актуальным не только совершенствование технологий осуществления посредничества, но и внедрение новых методик продвижения товара.

Ключевые слова: посредническая деятельность, агенты, брокеры, посредники.

Abstract

The relevance of the topic under study is that at the present stage of development of the Russian economy in the conditions of the existing economic relations and competitive environment, it becomes important not only to improve the technology of mediation, but also the introduction of new methods of product promotion.

Keywords: brokering, agents, brokers, brokers.

Основной целью любой торговой деятельности является извлечение прибыли. Местом встречи двух основных субъектов экономических отношений принято считать рынок, на рынке, как правило, присутствуют производители и потребители, в том числе и их представители. Лица (юридические или физические), представляющие интересы производителя или потребителя (а часто и действующие от их имени), но сами не являющиеся таковыми, называются посредниками.

Посредническая деятельность в торговле является одним из видов возмездного оказания услуг оптовым продавцам. Посредничество нацелено на повышение товарооборота, его рентабельности, увеличение скорости процесса реализации товара, экономию трудовых и материальных ресурсов оптовиков.

Привлечение посредника обуславливается, в первую очередь, высокой эффективностью его деятельности, которую тяжело добиться производителю самостоятельно либо ему придется менять профиль деятельности и самому становиться посредником, так как на это затрачивается много времени и сил. С помощью включения посредника в цепочку взаимоотношений производитель-потребитель обеспечивается широкая доступность товара для всех (или почти всех) потребителей. Также посредник способен на эффективное распространение товара производителя до целевых рынков.

Существует четыре общепризнанные широкие группы посреднической предпринимательской деятельности:

- агентская деятельность (туристическая деятельность, брокерская деятельность и др.);
- оптовая торговля;
- дистрибьюция или представительство;
- розничная торговля.

Агенты или брокеры – это частные лица или компании, которые выступают в качестве посредника от определенной компании или группы компаний. Их основная задача – представлять производителя конечному пользователю при продаже продукта. Таким образом, хотя они и не владеют продуктом напрямую, они овладевают им в процессе распределения. Они получают прибыль через комиссионные.

В отличие от агентов, оптовые торговые предприятия получают право собственности на товары и услуги, посредниками при реализации которых они являются. Оптовые компании не работают с небольшим количеством продукции: они покупают оптом, а хранят продукцию на собственных складах до тех пор, пока не придет время ее перепродавать. Оптовые торговые предприятия редко продают продукцию конечному потребителю; скорее, они продают ее другим посредникам, например розничным

торговым предприятиям, по более высокой цене, чем они заплатили. Таким образом, они не работают на комиссионной системе, как агенты.

Розничные торговые предприятия продают продукцию конечным пользователям. Это могут быть небольшие магазины или огромные сети.

Дистрибьюторы или представители приобретают право собственности на продукт или услугу, и продают с прибылью розничным предприятиям торговли или другим посредникам. Однако ключевое различие предприятий оптовой торговли и дистрибьюторов заключается в том, что дистрибьюторы в основном представляют определенную компанию. Например, дистрибьюторы Coca Cola не будут распространять продукцию Pepsi, и наоборот. Таким образом, они могут поддерживать более тесные отношения со своими поставщиками, чем оптовые торговые предприятия¹.

Отдельной формой посреднической деятельности является представительство.

Большинством ученых признается существование в представительстве двух видов отношений: внутреннего (между представляемым и представителем) и внешнего (между представителем и третьим лицом). При этом, ряд вопросов касательно признания их правоотношениями, определения объектов и содержания однозначно не решен в научном сообществе. В связи с этим, имеет смысл рассмотреть складывающиеся в представительстве связи более пристально.

Реализация права лица на представление ведет к возникновению внутреннего правоотношения между представляемым и представителем. Внутренним правоотношением представительства можно считать то правоотношение, которое сложилось между ними исключительно по поводу представительства.

Правоотношения различного вида (гражданско-правовые, семейные, трудовые, корпоративные и т.д.) могут связывать данных субъектов и помимо представительства. Однако они не должны рассматриваться как внутреннее правоотношение, так как это приводило бы к нерациональному расширению предмета исследования.

В гражданском праве также выделяю такие формы посреднической предпринимательской деятельности как:

- 1) торговое посредничество;
- 2) финансовое посредничество.

В рамках первой формы посреднической предпринимательской деятельности осуществляются розничная и оптовая торговля, дистрибуция и др. виды посреднической деятельности.

Отдельные авторы включают сюда транспортно-экспедиционную деятельность.

Н.А. Бутакова, указывая на сочетание в договоре транспортной экспедиции услуг (экспедиция) и работ (транспортировка), рассматривает договор транспортной экспедиции в качестве самостоятельного типа обязательств, которое занимает место между обязательством по выполнению работ и обязательством по оказанию услуг. Квалификация Н.А. Бутаковой транспортировки, выполняемой в процессе транспортно-экспедиционной деятельности в качестве работы, является ошибкой; транспортировка в виду отсутствия овеществленного результата является услугой. Следовательно, отсутствует и основание для непризнания транспортно-экспедиционных обязательств в качестве обязательств по оказанию услуг.

Финансовый посредник – это организация, которая выступает в качестве посредника между двумя сторонами в финансовой операции, такими как коммерческий банк, инвестиционные банки, взаимные фонды и пенсионные фонды.

Финансовые посредники предлагают ряд преимуществ среднему потребителю, включая безопасность, ликвидность и экономию на масштабе, связанную с коммерческим банковским обслуживанием, инвестиционным банковским обслуживанием и управлением активами¹.

Финансовое посредничество включает агентскую деятельность, в том числе брокерскую, факторинг и др.

Наряду с вышесказанным наиболее часто встречается подразделение на такие виды посреднической предпринимательской деятельности как:

- 1) посредничество в розничной торговле;
- 2) посредничество в оптовой торговле;
- 3) посредничество в сфере финансовых и страховых услуг.

Таким образом, современное законодательство не содержит понятия коммерческого посредничества, не рассматривает его формы и виды. В тоже время данная форма предпринимательской деятельности достаточно широко распространена и постоянно развивается по мере развития видов предпринимательской деятельности.

Четкие грани в делении предпринимательства на виды отсутствуют. Одна и та же организация может относиться к различным видам при определенных условиях. Более того, различные виды предпринимательства могут сочетаться в рамках одного хозяйствующего субъекта. Вместе с тем систематизация и структурирование типов предпринимательской деятельности позволяет более полно раскрыть все многообразие и многоаспектность сущности предпринимательства как

социально-экономического явления и объективного фактора рыночной экономики.

Посредничество как правовой институт, регулирующий отношения в сфере оказания услуг, направленный на содействие в установлении правовых связей между клиентами путем совершения посредником правомерных действий в основном фактического характера.

Формы посреднической деятельности включают агентскую, дистрибьюторскую, оптовую и розничную торговую предпринимательскую посредническую деятельность. Виды посреднической предпринимательской деятельности дифференцируются в соответствии с соответствующими видами предпринимательской деятельности.

1. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12 декабря 1993г.: [в ред. от 30.12.2008 г.] // Собрание Законодательства Российской Федерации. – 2009. – №4. – Ст. 445.
 2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ: [ред. от 03.08.2018] // Собрание законодательства РФ. – 1994. - №32. – ст. 3301.
 3. Алибаева А.М Государственное регулирование предпринимательской деятельностью: понятие, формы, виды и средства / А.М. Алибаева, Л.Р. Юлбердина / В сборнике: Актуальные проблемы гражданского права и процесса Сборник научных трудов по итогам работы методологического семинара и юридической клиники "Правовой центр". Ответственный редактор Р.И. Тимофеева. – Стерлитамак, 2018. – С. 18-20.
-