

УДК 339

## ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ИХ РОЛЬ В ТОРГОВЛЕ

Бедреева А. Ю. обучающийся гр. ЭУбз-141, V курс

Казарян М. Т., старший преподаватель

Кузбасский государственный технический университет  
имени Т. Ф. Горбачева

г. Кемерово

В функционировании современных организаций, осуществляющих оптовую торговлю, крайне значимая роль отводится посредническим структурам. Следует отметить, что в современных условиях хозяйствования более 50% от всего объема рыночного товарообмена осуществляется посредством торговых посредников.

С момента становления рынка можно отследить положительную динамику в функционировании организаций оптовой торговли, которая выражается в постепенном увеличении объемов продажи. Посредством расширения услуг оптовых посредников осуществляется ускорение товарооборота, по величине которого можно сделать выводы о движении товаров от непосредственного производителя к конечному потребителю [5].

Посреднические организации можно охарактеризовать рядом признаков, основными среди которых можно назвать [4]:

- наличие коммерческих целей;
- специфические торговые услуги;
- особенности структуры реализуемых товаров;
- особенности выполняемых операций.

Посреднические организации подразделяются на ряд видов [6]:

- дистрибуторы;
- торгово-посреднические организации;
- комиссионеры;
- консигнаторы;
- дилеры;
- брокеры;
- агенты и др.

Кратко охарактеризуем каждый из видов с одновременным описанием способов осуществления торговли.

Под дистрибутором можно понимать торгового посредника, который представляет интересы определенной компании и осуществляет исполнение функций конкретного производителя товаров. Его деятельность осуществляется посредством заключения с производителем договора, предметом которого выступает непосредственно продажа товара. В результате заключения такого договора дистрибутор выступает в качестве полномочного представителя товаропроизводителя. С дистрибутором согласовывается цена, рынки

сбыта, сроки деятельности, а также условия проведения расчетных операций за реализованные товары [2].

Торгово-посреднические организации выступают на рынке в качестве независимых торговых посредников. Указанные организации осуществляют заключение контракта с товаропроизводителями, предметом которого является осуществление поставки продукции. Далее, реализованная производителем продукция, продается посредником по рыночным ценам. Зачастую, в качестве торгово-посреднических организаций выступают достаточно крупные компании, которые имеют свой собственный склад, транспорт, торговый персонал. Предметом деятельности таких компаний является оптовая торговля.

Под комиссионером понимается некий торговый посредник, который исполняет ряд поручений владельца товара, именуемого комитентом. Среди таких поручений – закупка, продажа, а также обмен товара. Комиссионер заключает с комитентом соглашение, в котором определены обязанности и ответственность заинтересованных сторон, а также величина вознаграждения за услуги, оказываемые комиссионером. Комиссионеры обладают складами, на которых размещается и хранится товар [1].

Консигнатором признается такой вид комиссионера, который реализует товары, принадлежащие консигнанту. При этом консигнатором выступает юридическое или физическое лицо, реализующие товары по договору консигнации. Консигнатор действует непосредственно по поручениям консигнанта и имеет право на размещение рекламы на товар, продажу товара от своего имени. При этом финансирует такие операции консигнант. Указанный способ продажи товаров зачастую применяется в случаях поставки недавно вышедших на рынок товаров, которые еще не известны, а также в случаях освоения новых рынков сбыта [3].

Под дилером можно понимать торгового посредника, который покупает товар непосредственно у его производителя путем заключения договора купли-продажи. В результате осуществления купли-продажи товара, дилер становится его полноправным владельцем и далее реализует товар на рынке по рыночной цене. В качестве дилеров зачастую выступают продавцы транспорта или иного вида техники, которая пользуется массовым спросом. Независимо от права собственности на товар, дилер выступает от имени товаропроизводителя, одновременно обеспечивая рекламу и послепродажную поддержку (гарантийное обслуживание и послегарантийная поддержка, обеспечение запчастями и др.) [4].

Брокером именуется посредник, который осуществляет поиск и формирование сети контрагентов, которыми являются покупатель и продавец товара. При этом брокер обеспечивает интересы обеих сторон, действует на основе инструкции и получает за свои услуги вознаграждение, которое именуется брокерским. Основная особенность брокера заключается в постоянном исследовании рынка, владении актуальной информацией по внешнему рынку [6].

Функцией агента является оказание посреднических услуг на основе договора в интересах принципала, который дает поручение на осуществление

коммерческих сделок по покупке и продаже товаров. За оказание услуг агент получает определенное вознаграждение, которое может выражаться как в твердой сумме, так и в виде процента от сделки. Агент осуществляет свою деятельность самостоятельно и несет ответственность за выполненную работу [1].

По результатам проведенного анализа можно сделать вывод, что посреднические структуры можно разделить на две группы: независимые и зависимые. Независимые посреднические структуры по отношению к изготовителям и получателям продукции выступают в качестве самостоятельного звена, осуществляющего приобретение товаров в собственность с последующей их реализацией. Зависимые структуры не претендуют на право собственности на товары, работая за комиссионное вознаграждение за выполняемые услуги (агенты, брокеры, комиссионеры).

Важность оптовых посредников для производителя во многом зависит от того, как к этому посреднику относятся потребители товаров, сможет ли посредник поставить дело таким образом, чтобы покупатели обращались именно к нему. Посредники имеют возможность поставки товаров значительно быстрее, чем сам производитель по причине наличия у них складских площадей, которые территориально располагаются ближе к покупателю. При этом наличие посредников дает возможность производителю сократить расходы на сбыт.

В целом можно сказать, что результативность деятельности посреднической организации зависит от финансового, торгового, страхового, рекламного, транспортно-экспедиторского и консалтингового обеспечения. Торговые посредники осуществляют деятельности на основе договоров и соглашений, по которым выполняют обязательства по отношению к производителям товаров, осуществляющих координацию их деятельности и контроль над ними.

Результативные действия посреднической организации имеют свое выражение в сумме полученной прибыли. Также работа посреднической организации оценивается величиной полученной экономии при закупке, транспортировке, хранении и сбыте продукции.

#### **Список литературы:**

1. Мокий М. С. Экономика предприятия: учебное пособие / М. С. Мокий, Л. Г. Скамай, М. И. Трубочкина. / под редакцией профессора М. Г. Лапусты. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 264 с.
2. Райзберг Б. А. Экономика предприятия: учебное пособие / Б. А., Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 560 с.
3. Скамай Л.Г. Экономический анализ деятельности предприятия: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. / Л. Г. Скамай, М. И. Трубочкина. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017. – 378 с.

4. Экономика предприятия / под ред. Ф. К. Беа, Э. Дихтла, М. Швайцера. – М.: Инфра-М, 2016. – 928 с.

5. Экономика предприятия: учебник для вузов / под ред. профессора Н. А. Сафонова. – М.: Юристъ, 2018. – 608 с.

6. Экономика предприятия: учебное пособие / под ред. В. И. Попкова, Ю. В. Новикова. – СПб.: СПбГИЭУ, 2016. – 616 с.