

Роль посредников на международном рынке в сфере внешнеторговой деятельности

*Елена Юрьевна КУЗИНА,
Всероссийская академия внешней торговли
(119285, Москва, Воробьевское шоссе, 6А),
кафедра менеджмента и маркетинга - старший преподаватель,
тел. 8-499-143-25-41, email: ERYazanova@vavt.ru,*

УДК 339.5
ББК 65.428
К 89

*Анастасия-Мария Ярославовна САС,
Всероссийская академия внешней торговли
(119285, Москва, Воробьевское шоссе, 6А),
студент факультета внешнеторгового
менеджмента, тел. 8 499 143 33 81*

Аннотация

Авторы рассматривают в статье, как посреднические компании помогают решать проблемы производителей и потребителей. Анализируется то, что посредник выступает своеобразным катализатором рынка. Приводятся основные формы использования посреднических услуг при сбыте готовой продукции на мировом рынке авиационного имущества, специфика использования различных посредников на товарных рынках, выявляются особенности посреднических действий агентских компаний и рассматривается детально цепочка организации посреднической деятельности компании по перепродаже авиационно-технического имущества. Также в статье отражена роль посредничества при ремонте данной продукции и как это может облегчить торговые отношения.

Ключевые слова: внешнеторговая деятельность, посреднические услуги, выход на рынок, агентские фирмы, дилеры.

Role of intermediaries in foreign trade

*Elena Yur'evna KUZINA,
Russian Foreign Trade Academy (6A Vorob'evskoe shosse, 119285, Moscow), Management and Marketing Department, Senior Lecturer, email: ERYazanova@vavt.ru,*

*Anastasia-Maria Yaroslavovna SAS,
Russian Foreign Trade Academy (6A Vorob'evskoe shosse, 119285, Moscow), Management and Marketing Department - student, phone: 8 499 143 33 81*



Abstract

In the article, the authors consider how intermediary companies assist in solving the problems of producers and consumers. The role of an intermediary as a catalyst for the market is analyzed. The main forms of intermediary services for the sale of finished products on the global aviation property market are presented; specifics of using various intermediaries on commodity markets, peculiarities of the intermediary actions of agent companies are revealed; stages of arranging intermediary activities of the company for the resale of aviation technical property are considered in detail. The article also highlights the role of mediation in the repair of these products and how it can facilitate trade relations.

Keywords: foreign trade activities, intermediary services, market entry, agency firms, dealers.

ХАРАКТЕРИСТИКА ПОСРЕДНИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Значительное место в мировой торговле занимает посредничество. Посреднической называется деятельность одного лица (посредника) в интересах другого лица (представляемого) по совершению фактических и юридических действий от своего имени (косвенное представительство) или от имени представляемого (прямое представительство). Посредники – это юридические лица, которые содействуют обращению товаров на внешнем рынке¹.

Посредники являются составным звеном между покупателем и продавцом и содействуют эффективному совершению сделок. Посредничество имеет место практически в любой сфере мировой торговли: торговля готовой продукцией, услугами, сырьем, машинами и оборудованием. Посредничество применимо к любой сделке: поставки товаров и услуг, сделок купли-продажи, договора подряда, сбытовой кооперации, оказание страховых, консалтинговых, лизинговых и транспортно-экспедиторских услуг. Сейчас наблюдается расширение функций торгово-посреднических фирм, теперь они могут внедряться и в производственную сферу, создавая за рубежом дочерние предприятия по переработке и сборке продукции, перепродажей которой они занимаются.

Необходимость обращения к посредническим услугам вызвана тем, как было отмечено, «что у многих коммерческих предприятий, фирм, акционерных обществ отсутствует опыт совершения операций на внешнем рынке, поиска выгодных иностранных контрагентов, квалифицированного осуществления форм международных расчетов (аккредитив, инкассо, акцептование трафт), четкого и грамотного формулирования условий контрактов» и т. д.²

Операции по перепродаже товаров выражаются в формах и методах международной торговли, которые являются механизмом, на основании которого осуществляется внешнеэкономическая деятельность предприятия и реализуются стратегии компании. Перепродажу товаров может осуществлять купец – покупатель, приоб-



растающий товары на основе договора купли-продажи; или торговец по договору, который получает право продажи товаров зарубежного поставщика на определенной территории в течение определённого срока.

Таким образом, осуществляя внешнеэкономическую деятельность, компания имеет выбор из трех ключевых методов:

1) прямой – осуществление внешнеторговых операций напрямую с иностранным партнером, когда контракт заключается непосредственно с покупателем или продавцом;

2) косвенный – пользование услугами третьих лиц, путем заключения сделок с агентами и посредническими организациями;

3) сделки состязательного характера – участие компании в международных тендерных торгах, аукционах, присутствие на биржевых площадках.

Форма торговли выражается в способе совершения сделки, основанной на характере отношений между участниками сделки, вытекающих из договора (международный договор купли-продажи, лизинговый, лицензионный, франчайзинговый, ЕРС контракт и др.).

Опыт ведения коммерческой деятельности предприятия показывает, что характер взаимоотношений между экспортером и импортером зависит от классификации торгового посредника: брокеры, агенты, комиссионеры, дилеры и дистрибьюторы, представительства, филиалы и др. Ключевыми факторами классификации являются следующие условия:

- От чьего имени совершается сделка (от имени производителя или от своего);
- За чей счет действует посредник (от имени производителя или от своего);
- Является ли посредник стороной сделки;
- Предусмотрено ли вознаграждение посреднику.

Перед тем как прибегнуть к услугам посредника, необходимо выяснить, повысится ли экономическая целесообразность совершаемой внешнеторговой операции. Иными словами, конечный эффект от совершения внешнеторговой сделки должен быть намного выше при привлечении посредника, который осуществляет связь между производителем и потребителем товаров и услуг.

Производителям гораздо выгоднее привлечь посредника для продаж продукции, нежели организовывать свою собственную систему сбыта, проводить дорогостоящие исследования рынка, нанимать персонал и тратить время и средства на поиск и привлечение клиента. Более того, вынужденное повышение цен приведет к потере конкурентоспособности предприятия на международном рынке. Посредники всегда находятся на рынке экспортера или импортера и знают все протекающие на нем процессы. Они знают динамику спроса и предложения на определенном рынке, поэтому могут проинформировать производителя о повышающемся спросе на его товары, а потребителя о будущем изменении цены. Посредники могут осуществлять маркетинговые исследования рынка, организовывать встречи с

потенциальными покупателями, заранее информировать о проводимых тендерах и способствовать увеличению шансов на победу в них. Кроме того, посредник обычно берет на себя определенные риски, обязательство по доставке и транспортировке товара, страхованию груза, таможенному оформлению, экспедированию, подготовке сопроводительных документов, содействует согласованию приемлемых условий сделки для заинтересованных. Еще одной проблемой для экспортеров, которую под силу решить посреднику – это наличие барьеров для входа на новый рынок.

Потребители предпочитают заключить договор с посредником, который имеет многолетний опыт продаж на определенном рынке (особенно важно на рынках специфических, уникальных товаров и услуг), быстро найдет нужный товар по выгодной цене и в определенном объеме, к тому же возьмет на себя обязательства по его доставке в оговоренные сроки. Посредники могут иметь свои склады в стране покупателя, тем самым сократить сроки доставки продукции, благодаря чему возрастает эффективность сделки. Усиливается значимость роли посредников на международном рынке при покупке/продаже товаров специального или двойного назначения. Основные сложности для покупателя продукции заключаются в оформлении необходимой документации для пересечения границы.

Таким образом, преимущество использования торговых посредников состоит в том, что экспортеру не нужно вкладывать средства в организацию сбытовой сети на территории страны импортера, поскольку торгово-посреднические фирмы имеют собственную материально-техническую базу (складские помещения, демонстрационные залы, ремонтные мастерские), а иногда и свои розничные магазины. Также экспортер освобождается от забот, которые связаны с реализацией товара (доставка груза в страну импортера, сортировка, маркировка, упаковка, приспособление к требованиям местного рынка).

По этим и многим другим причинам многие организации пользуются услугами посредников при выполнении экспортно-импортных операций. Таким образом, в большинстве случаев, включение посредника в экспортно-импортную сделку делает ее эффективнее, несмотря на необходимость выплаты посреднического вознаграждения.

ПОСРЕДНИКИ НА РЫНКЕ АВИАТЕХНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ

Рассмотрим роль посредника на примере компании «АВИАХЭЛП», работающей на рынке авиационно-технического имущества (АТИ)³. Компания занимается поставкой и ремонтом АТИ для российских и зарубежных воздушных судов и является лидирующим поставщиком на российском рынке авиационного имущества. Также компания имеет прочные и налаженные многолетние связи, официальное дилерство и прямые договоры с заводами-изготовителями и предприятиями Российской Федерации.⁴



Заводы сконцентрированы на производстве продукции и не располагают специалистами, способными организовать экспортную поставку, собрать необходимый пакет документов, пройти таможенный контроль, сделать необходимую упаковку и маркировку, вести переговоры с клиентами. Лишь единицы приборостроительных заводов имеют свою собственную сбытовую сеть, но порой также пользуются услугами посредников, так как выйти на некоторых клиентов (далее зарубежье: Америка, Мексика, Бразилия, Парагвай и др.) бывает очень сложно или попросту невозможно. Более того, сбытовая сеть потребует дополнительных расходов по заключению контракта, на логистику, таможню. Еще один важный момент – это взятие посредником всех рисков и принятие рекламаций на себя. Это очень выгодно заводу. Ведь, в случае брака изделия или его несоответствие заявленному качеству, именно посредник обязан урегулировать возникшую проблему.

Российская компания, имеющая необходимый опыт и слаженную и выступающая в роли посредника, существенно облегчает данную задачу, чем и повышает эффективность сделки.

Большее половины закупок АТИ компании поручают именно организациям-посредникам. Жесткие требования и строгое соблюдение различных международных стандартов⁵ по эксплуатации и безопасности ВС напрямую связаны с вопросами обеспечения безопасности перевозок пассажиров, экипажа, груза. Поэтому, еще одной причиной спроса на посредническую деятельность на рынке АТИ является строгое соблюдение требования аутентичности продаваемых изделий. Аутентичностью называют соответствие компонента ВС установленным требованиям государства регистрации ВС.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что главная задача производителей и потребителей в области повышения экономической эффективности внешнеторговых операций – это использовать услуги посреднических компаний. Рынок АТИ особенно нуждается в привлечении посредников к сделке, так как товар данного рынка, а именно, авиационно-техническое имущество имеет много особенностей: во-первых, это продукция двойного назначения, что усложняет организацию экспорта; во-вторых, наличие жестких стандартов к качеству изделий, так как требования к авиационной безопасности постоянно ужесточаются. И наконец, сложность поиска импортером необходимых деталей требуемого качества и оригинального происхождения в другой стране.

ПРИМЕЧАНИЯ:

¹ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 29.07.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 30.12.2018).

² Савинов Ю.А., Рыбец Д.В. Посредническая деятельность в международной торговле. // Российский внешнеэкономический вестник. № 2, 2017, с.130.

³ АТИ предназначено для обеспечения эксплуатации и ремонта авиационной техники, обеспечения летного и технического состава. В АТИ входит: авиационные двигатели, агрегаты, приборы и запасные части к летательным аппаратам и их двигателям; средства подогрева и обслуживания летательных аппаратов; специальный и общий инструмент; радиотехнические средства; расходные авиационные материалы и др.

⁴ Описание деятельности компании выполнено на основании материалов: ЗАО «Авиахэлп Групп» и МФТИ запустили совместный проект по импортозамещению // <https://www.aex.ru/news/2015/12/9/146820/>, Aviahelp, авиационное и аэродромное оборудование / <https://moscow.cataloxy.ru/firms/aviahelp.ru.htm>, АВИАХЭЛП ГРУПП // <https://ocompanii.com/company/information.php?cid=179824>

⁵ «Конвенция о международной гражданской авиации», заключенная в городе Чикаго 07.12.1944, с изм. и доп., вступившими в силу на 01.01.2000;

ИКАО – Международная организация гражданской авиации

БИБЛИОГРАФИЯ:

Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 29.07.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 30.12.2018)

ФЗ № 183 от 18.07.99 (РЕД. ОТ 18.07.2011) «ОБ ЭКСПОРТНОМ КОНТРОЛЕ»

Государственная программа «Развитие авиационной промышленности на 2013-2025 годы»

Указ Президента Российской Федерации об утверждении списка товаров и технологий двойного назначения, которые могут быть использованы при создании вооружений и военной техники и в отношении которых осуществляется экспортный контроль. от 07.04.2017 N 159

Конвенция о международной гражданской авиации, заключенная в г. Чикаго 07.12.1944, с изм. и доп., вступившими в силу на 01.01.2000;

Конвенция УНИДРУА о праве, применимом к агентским соглашениям (Гаага, 1978 г.)

Интернет сайт компании «АВИАХЭЛП» -<http://aviahelp.ru> (дата обращения 7.06.2019)

BIBLIOGRAFIYA:

Grazhdanskij kodeks Rossijskoj Federacii (chast' vtoraya) ot 26.01.1996 N 14-FZ (red. ot 29.07.2018) (s izm. i dop., vstup. v silu s 30.12.2018)

FZ № 183 ot 18.07.99 (RED. OT 18.07.2011) «OB EKSPORTNOM KONTROLE»

Gosudarstvennaya programma «Razvitie aviacionnoj promyshlennosti na 2013-2025 gody»

Ukaz Prezidenta Rossijskoj Federacii ob utverzhdenii spiska tovarov i tekhnologij dvojnogo naznacheniya, kotorye mogut byt' ispol'zovany pri sozdanii vooruzhenij i voennoj tekhniki i v otnoshenii kotoryh osushchestvlyetsya eksportnyj kontrol'. ot 07.04.2017 N 159

Konvenciya o mezhdunarodnoj grazhdanskoj aviacii, zaklyuchennaya v g. SHikago 07.12.1944, s izm. i dop., vstupivshimi v silu na 01.01.2000;

Konvenciya UNIDRUA o prave, primenimom k agentskim soglasheniyam (Gaaga, 1978 g.)

Internet sajt kompanii «AVIAHELP» - <http://aviahelp.ru> (data obrashcheniya 7.06.2019)

