

# **Тема 7. Встречная, посылочная и комиссионная торговля**

- 
- 1. Встречная торговля**
  - 2. Посылочная торговля**
  - 3. Комиссионная торговля**

- К ***встречной торговле*** относятся операции купли-продажи, при которых в едином документе, подписываемом сторонами, предусматриваются взаимные обязательства сторон провести безденежный обмен товарами равной стоимости или принять в оплату поставленных одной из сторон товаров частично денежные средства и частично товары.

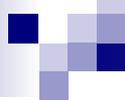
## ***Причины возрождения встречной торговли в XX веке:***

- неравномерное экономическое развитие стран и регионов (нехватка валюты);
- обострение проблемы сбыта и повышения конкурентоспособности товаров;
- неудачное проведение экономических реформ, сопровождающееся экономическим кризисом, кризисом неплатежей.

- Встречная торговля чаще всего рассматривается как внешнеторговые операции, условия которых предусматривают встречные обязательства экспортеров закупить у импортеров товары на некоторую часть или полную стоимость экспортируемых товаров.

## 1.1 Бартер

- Бартером (от англ. *barter* — товарообмен) называются сделки, в результате совершения которых происходит обмен между сторонами эквивалентными по стоимости товарами. При их осуществлении денежные или иные платежные средства не используются.
- Международная бартерная операция представляет собой безвалютный, но заранее оцененный в единой валюте, эквивалентный обмен товарами.
- *В РБ по договору мены каждая из сторон обязуется передать в собственность другой стороны один товар в обмен на другой.*



Характерные особенности бартера среди видов встречной торговли:

- разовый характер сделки, оформление ее одним контрактом;
- участие в сделке двух сторон;
- определение объема сделки и ее условий до подписания контракта;
- более короткий срок исполнения контракта.

При осуществлении бартерных сделок следует соблюдать следующие меры предосторожности:

- - убедиться в высоком качестве поставляемых взамен товаров;
- - потребовать от встречного поставщика банковскую гарантию должного исполнения договора на минимальную сумму, достаточную для компенсации возможных потерь;
- - проверить, не подлежат ли товары, получаемые в погашение бартера, ограничениям таможенной службы в своей стране

## ***1.2 Встречные закупки.***

- При ***встречных закупках*** продавец (во внешней торговле – экспортер) принимает на себя встречные обязательства по закупкам у покупателя (импортера) определенных товаров.

## ***Варианты встречных обязательств:***

- определение конкретного перечня товаров, подлежащих встречной закупке;
- соглашение о стоимостном объеме встречных обязательств в сумме или % к сумме основного контракта (от нескольких до 100%);
- при поставках оборудования покупатель его может рассчитываться поставками товаров, безотносительно к покупаемой продукции, технологии или оборудованию; причем покупатель может поставлять различную по степени готовности продукцию, продукцию не только свою, но и других отраслей.

### 1.3. Выкуп устаревшей продукции

- Выкуп устаревшей продукции применяется в связи с явлением морального старения товаров, вычислительной техники, оборудования. За рубежом широко используется при сбыте автомобилей, сельхоз. и промышленной техники.
- Основная цель – расширение сбыта в условиях быстрого обновления номенклатуры выпускаемых изделий и жесткой конкуренции. Стоимость откупленной техники засчитывается в платеж за новую.
- Выкупленная продукция может обновляться и перепродаваться (торговля «second-hand»); могут утилизироваться отдельные детали и узлы.

## 1.4 Операции с давальческим сырьем (толлинг)

- По терминологии, принятой во внешней торговле, **давальческое сырье** – это сырье контрагента-партнера, ввозимое в другую страну с целью ее переработки в готовую продукцию с последующим ее вывозом в страну поставщика сырья.
- Суть таких операций состоит в том, что владелец сырья, не располагающий мощностями по его переработке, передает его перерабатывающему предприятию в объеме, обеспечивающем получение необходимого объема готовой продукции, оплату затрат переработчика и получение переработчиком прибыли на капитал, вложенный им в процесс переработки.

■ В соответствии с Указом Президента РБ от 7 марта 2000 г. N 117 О НЕКОТОРЫХ МЕРАХ ПО УПОРЯДОЧЕНИЮ ПОСРЕДНИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИ ПРОДАЖЕ ТОВАРОВ (в ред. от 01.03.2007 N 116), п.1.5. поставка сырья и материалов, страной происхождения которых является Республика Беларусь, для переработки на давальческих условиях может осуществляться:

- посредником, имеющим специальное разрешение (лицензию) на осуществление оптовой торговли;
- организациями, индивидуальными предпринимателями без получения специального разрешения (лицензии) на осуществление оптовой торговли при условии использования товаров, произведенных в результате переработки сырья и материалов, для собственного производства.
- поставка иностранных сырья и материалов для переработки на давальческих условиях может осуществляться организациями и индивидуальными предпринимателями, импортирующими эти сырье и материалы, без получения специального разрешения (лицензии) на осуществление оптовой торговли

**Посылочная торговля** представляет собой одну из форм реализации товаров на основе предварительных заказов покупателей с доставкой заказанных изделий, как правило, средствами почтовой связи.

■ ***Организаторы посылочной торговли:***

- производственные предприятия;
- торговые посредники, специализированные на посылочной торговле;
- крупные магазины розничной торговли (последние два могут кооперироваться).

# **Основные стадии посылочной торговли:**

## **1. Информация покупателей о наличии и условиях продажи товаров:**

- каталоги;
- листовки;
- рекламные сообщения по радио, телевидению, прессе;
- Интернет

### *Каналы распространения информации о товарах:*

- распространение каталогов через отделения связи на согласованных условиях;
- реализация каталогов через киоски «Союзпечать»;
- распространение каталогов по предварительной подписке;
- рассылка каталогов постоянным покупателям.

## ■ **2. Сбор и обобщение заказов покупателей.**

Заказы поступают по почте, телефону, посреднические бюро заказов при отдельных магазинах, Интернет. Фирма, осуществляющая посылочную торговлю, представляет заказ на посылку товаров либо непосредственному изготовителю товаров, либо посреднику, с которым она кооперируется.

■ **3. Завоз и хранение товара** на складе посылочной торговли – обычным способом. Особенности – очень малые партии, чрезвычайно разнообразный ассортимент, сложность комплектации, подборки, упаковки.

#### **4. Комплектация заказов и доставка их**

**покупателям.** Доставка может быть бесплатной или с фиксированной суммой платежа в зависимости от суммы заказа. Вместе с товаром покупателю передаются все необходимые документы – кассовый чек, паспорт, инструкции по эксплуатации и пр. Покупатель пользуется всеми правами «О защите прав потребителя».

- **5. Оплата полученного товара** возможна наличными, чеками, с помощью кредитных карточек и пр. Цены не должны существенно отличаться от розницы.

- Одной из форм оптовой и розничной торговли является **комиссионная торговля**, при которой торговый посредник (комиссионер) совершает торговую сделку от своего имени, а результат от этой сделки достается владельцу товара (комитенту); комиссионер же удовлетворяется комиссионным вознаграждением.

## **Основные сферы комиссионной**

### **торговли:**

- - промышленные компании продают через оптовиков-комиссионеров, когда необходимо сбыть излишки производимой ими ППТН, преимущественно стандартизированных;
- - оптовики-комиссионеры закупают у производителей сельскохозяйственное сырье и поставляют его промышленным предприятиям;
- - розничные магазины принимают на реализацию на комиссионных условиях как новые, так и бывшие в употреблении товары;
- - колхозные рынки и торгово-закупочные кооперативы могут реализовывать на комиссионных условиях сельскохозяйственную продукцию непосредственных производителей.

■ В соответствии со ст. 880 ГК по договору комиссии одна сторона (*комиссионер*) обязуется по поручению другой стороны (*комитента*) за вознаграждение совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента. (Причем он может как продавать, так и приобретать имущество по поручению комитента).

Иногда для проведения таких сделок требуется привлечение профессионалов – по купле-продаже недвижимости, автотранспортных средств и пр., когда купля-продажа должна происходить по специально установленным правилам.

**Правовое регулирование** порядка заключения и исполнения договоров комиссии осуществляется ст. **880-894 ГК**, а порядок осуществления комиссионной торговли различными группами товаров:

- 1. Приказом Минторга РБ от 30.05.97 №73 «Об утверждении временных правил комиссионной торговли непродовольственными товарами».
- 2. то же от 15.10 96 №124 «Об утверждении инструкции о порядке приемки, хранения, продажи и учета изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней, жемчуга и янтаря на базах, складах и в магазинах всех форм собственности на территории РБ».
- 3. то же от 22.05.94 №43 «Об утверждении правил работы пунктов скупки ценностей, учету и отчетности в пунктах скупки у населения и ломбардов драгоценных металлов, драгоценных камней и изделий из них».

## ***Консигнация, как разновидность комиссионной торговли.***

- При данной форме торговли владелец (*консигнант*) передает комиссионеру (*консигнатору*) товар для продажи со склада комиссионера. По договору консигнации производитель товара или его дилер отгружают товар консигнатору для его реализации по наилучшей цене. При этом товар остается собственностью производителя. За рубежом обычно предусматриваются сроки хранения товара до полутора лет.

## **Разновидности консигнации:**

- **возвратная**, при которой весь непроданный консигнатором товар возвращается его собственнику;
- **частично возвратная** – по истечении срока продажи консигнатор обязуется выкупить у консигнанта согласованное количество непроданного товара, а остаток вернуть;
- **безвозвратная**, предполагающая, что консигнатор не имеет права по истечении установленного срока вернуть непроданный товар его владельцу, а обязан приобрести его в свою собственность.