# Правовая основа осуществления агентских функций

**Правовая основа осуществления агентских функ****ций**

Правовой основой осуществления подобных отношений служит агентское соглашение (агентский договор), заключаемое между принципалом и агентом. По этому договору агент обязуется от имени принципала продать (или купить) товар на указанных в договоре условиях.

Основой такого договора среди прочих выступают два ключевых условия — цена товара и размер агентского вознаграждения.

Агентирование: совпадение экономических интересов агента и принципала

В случае когда агент относится к категории продающих товар, цена в договоре обозначается по минимально допустимому уровню ("...Агент обязуется продать товар по цене не ниже, чем..."). Однако поскольку обычно размер агентского вознаграждения устанавливается в процентах от цены реализации (например, 10%), то агент будет стремиться реализовать товар по максимально возможной в данных условиях цене. Таким образом, происходит совпадение экономических интересов принципала и агента (агент понимает, что 10% от 200 выше, чем 10% от 100, но это выгодно и принципалу).

На это обстоятельство — совпадение экономических интересов взаимодействующих партнеров — следует обратить особое внимание. Предприниматель в своей деятельности вообще должен опираться именно на этот принцип, если он действительно стремится к поиску эффективного партнерства. Поиск в предпринимательстве односторонней выгоды не может обещать процветания в будущем. Предпринимательство, осуществляемое в одиночку, а не командой, в современных условиях не является высокоэффективной формой деятельности. Под командой в данном случае как раз и подразумевается содружество взаимосвязанных партнеров в рамках единого производственного цикла. Именно содружество, а не противостояние партнеров, постоянно общающихся по вопросам производственной деятельности, конечно же, эффективнее случайных партнерских связей, когда для каждого отдельного производственного цикла подбирается новый круг агентов. (Это положение не является аксиомой — в ряде случаев как раз поиск разовых партнеров приносит наибольший эффект).

Если агенты представляют интересы принципала на долговременной основе, то посреднические функции разового (для покупателя или продавца) агента выполняет брокер — лицо, основная задача которого — свести покупателей с продавцами и помочь им достичь договоренности. Брокер не принимает на себя никакого риска.

**Конкретные формы агентирования**

**Брокерство**

Брокер — посредник при заключении сделок, специализирующийся по определенным видам товаров или услуг, действует по поручению и за счет клиентов, получая от них специальное вознаграждение. Относится к категории профессиональных деловых посредников.

**Комиссия**

Иногда агент выступает в качестве оптовика-комиссионера, который самостоятельно распоряжается товаром, принимая его на комиссию. Комиссионер действует на основе договора комиссии, заключаемого между комиссионером (агентом) и принципалом, который в таком случае выступает в виде комитента.

Комиссионные операции — это разновидность торгово-посреднических операций, совершаемых одной стороной (комиссионером) по поручению другой стороны (комитента) от своего имени, но за счет комитента. Отношения сторон регулируются договором комиссии.

Комиссионер — посредник, физическое или юридическое лицо, совершающее за определенное вознаграждение (комиссионное вознаграждение) сделки в пользу и за счет комитента, но от своего имени.

Комитент — лицо (обычно производитель или собственник товара), дающее поручение другому лицу (комиссионеру) заключить определенную сделку или ряд сделок от имени последнего, но за счет комитента.

При осуществлении комиссионной операции сделки купли-продажи совершаются комиссионером за счет комитента, который выплачивает комиссионеру комиссионное вознаграждение. Размер вознаграждения устанавливается в виде определенного процента от суммы сделки (обычно, когда в роли комитента выступает продавец товара) или разницы между ценой, назначенной комитентом, и ценой, по которой комиссионер реализовал товар (в случае, когда в роли комитента выступает продавец).

**Делькредере**

Отношения между комиссионером и комитентом, регулируемые договором комиссии, могут включать и обязательство, которое комиссионер дает комитенту и содержание которого сводится к гарантии того, что заключаемый комиссионером договор с какой-либо третьей стороной будет исполнен. Такое обязательство (вернее — ручательство) называется делькредере и предполагает передачу комиссионеру дополнительного вознаграждения.

Делькредере — ручательство комиссионера перед комитентом за исполнение договора, заключенного с третьим лицом. За делькредере комиссионер получает особое вознаграждение. Это обязательство по гарантии от убытков комитента в случае неплатежеспособности покупателя (третьей стороны отношений).

**Индент**

В межстрановых отношениях нередко используют тактику разовых комиссионных поручений — индентов. Это разновидность комиссионной операции, когда импортер одной страны дает поручение комиссионеру другой страны на покупку определенной партии какого-либо конкретного товара.

**Консигнация**

К комиссионным операциям относят и операции консигнации. Это вид торгово-посреднической операции, когда консигнатор (посредник) продает товар со своего склада на основе договора поручения (реже — консигнационного соглашения).

Консигнатор обычно действует в сфере отношений между консигнантом и розничными торговцами. Деятельность консигнатора, которым обычно является собственник складских помещений и одновременно купец-оптовик, сводится к тому, что он принимает у консигнанта товары на ответственное хранение с целью их последующей реализации (обычно — оптом). Но при этом дает обязательство не продать, а лишь предложить товар потенциальному покупателю при первой появившейся возможности (при упущенной возможности он обычно несет ответственность).

Схема взаимоотношений при осуществлении консигнационной операции такова (рис. 2.7):

Рис. 2.7. Схема отношений производителя и потребителя с участием консигнатора (посредника)

Наибольшее распространение консигнация получила в сфере оптовых поставок розничным торговцам (в этом смысле консигнационные склады можно сравнить с российскими оптовыми базами). Крупные комиссионные фирмы обычно наряду с посредническими оказывают и другие виды услуг — принимают на себя ответственность за транспортировку, осуществляют страхование, гарантийное обслуживание и т. д.

**Оптовое купечество**

Довольно часто посредники выступают в форме оптовиков-купцов (в США, к примеру, на их долю приходится более половины общего оптового оборота).

Оптовики-купцы — независимые коммерческие предприятия, приобретающие право собственности на все товары, с которыми они имеют дело. Это профессиональный вид предпринимательской деятельности. Предпринимательский доход складывается из разницы между оптовой ценой покупки товаров оптовиком-купцом и оптовой ценой продажи. Оптовик-купец обычно продает товар розничным торговцам.

Оптовики-купцы функционируют в различных формах:

1) оптовая фирма,

2) оптовый дистрибьютор,

3) снабженческий (торговый) дом.

**Дистрибьюторство**

Дистрибьютор — посредник, специализирующийся на приобретении товаров у производителей и реализующий их (распределяющий) своим постоянным клиентам. Различают дистрибьюторов товаров промышленного назначения (их партнерами являются предприниматели, производящие товары, готовые к потреблению) и дистрибьюторов, продающих товары розничным торговцам.

**Дилерство**

Весьма распространенной формой посреднических операций служит дилерство. К дилерам относятся посреднические структуры, под которыми могут пониматься как юридические, так и физические лица. Обычно дилер осуществляет перепродажу товаров от своего имени и за свой счет. Дилерская прибыль образуется за счет разницы между ценой приобретения товаров и ценой продажи товаров самим дилером. По особому договору с продавцами дилер может предоставлять им информацию о рынке, оказывать услуги по рекламе, а также осуществлять послепродажное обслуживание реализуемых товаров.

Реже расчеты дилера с принципалом за получаемый от него товар осуществляются на основе специальных договоров. Отношения в таком случае строятся по принципу: принципал поручает дилеру (обычно на постоянной, долговременной основе) заниматься реализацией принадлежащего ему (или производимого им) товара по цене не ниже, чем... (эта-то цена и выплачивается дилером принципалу, если дилер сумеет реализовать передаваемый ему товар).

При подготовке этой работы были использованы материалы с сайта http://www.studentu.ru