

РОЛЬ ПОСРЕДНИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РАЗВИТИИ ТОРГОВОГО ОБОРОТА

Азанова М.В., Кохан Ю.А.

Научный руководитель – доцент Егорова Л.Ю.

Сибирский федеральный университет

В настоящее время значение посреднической деятельности неуклонно растёт. Между тем, несмотря на длительную историю становления и развития, данный вид деятельности не получил должного нормативно-правового регулирования. Отсутствуют не только общие нормы, регламентирующие посредничество как вид предпринимательской деятельности, но и специальные правила, касающиеся отдельных видов посреднических услуг.

Как отмечают экономисты, тотальное внедрение в российскую экономику рыночных институтов порождает недопустимо высокий для нее уровень торговых наценок. Так, цена всех видов энергоресурсов увеличивается посредниками более чем вдвое, то есть доходы посредников превышают доходы ее производителей. Сверхдоходы посреднических структур мультипликативно включаются в цены всей производимой в России продукции и резко снижают и без того низкую продуктивность российской экономики¹.

Отсюда становится понятной и обоснованной необходимость совершенствования правового регулирования посреднической деятельности как элемента эффективной экономики.

Единая и логически обоснованная концепция посредничества как комплексного института гражданского права, регламентирующего различные виды предпринимательской деятельности, в России отсутствует². При этом с развитием и усложнением торгового оборота цивилистические трактовки посредничества следует признать не отражающими сущности данной категории. *Институт посредничества интегрировал в качественно новую правовую категорию торговое посредничество*³.

Любая посредническая деятельность ведется предпринимателями с целью извлечения прибыли. И хотя посредники взимают за свои услуги вознаграждение, их привлечение потенциально может давать и за рубежом даёт следующие неоспоримые преимущества:

– посредники могут заблаговременно ориентировать изготовителей, в каком направлении им следует развивать производство продукции и услуг, т.е. посредники практически осуществляют непрерывный маркетинговый мониторинг рынка;

– посредники вкладывают в сферу обращения собственный капитал, т.е. авансируют изготовителей товаров и услуг, создавая им условия для увеличения прибыли за счет экономии оборачиваемости производственного капитала;

– посредники нередко принимают на себя финансовые гарантии исполнения платежных и других обязательств сторон, повышая надежность товарного обмена;

¹ Литвинцева, Г. П. Кризис инвестиций как результат несоответствия структурно-технологических характеристик экономики ее институциональному устройству / Г. П. Литвинцева // Проблемы прогнозирования. – 2003. – № 6. – С. 38.

² Обзор точек зрения, например: Андреева, Л. Торговое посредничество: понятие и правовые формы осуществления / Л. Андреева // Российская юстиция. – 1994. – № 7. – С. 15; Саркисян, М. Р. Институт торгового посредничества / М. Р. Саркисян // Журнал российского права. – 2002. – № 3. – С. 18.

³ Саркисян, М. Р. Институт торгового посредничества / М. Р. Саркисян // Журнал российского права. – 2002. – № 3. – С. 17.

- посредники могут оказывать содействие в организации транспортировки грузов, их растаможивании и страховании;
- посредники повышают конкурентоспособность товаров по техническому уровню и качеству, осуществляя предпродажную подготовку товаров и их техническое обслуживание в гарантийный и послегарантийный периоды;
- посредники способствуют повышению эффективности рекламы товаров, которую они осуществляют с учетом региональных и других особенностей рынка;
- капитал посреднических фирм используется для финансирования сделок на основе как краткосрочного, так и среднесрочного кредитования;
- производитель освобожден от многих забот, связанных с реализацией товара (доставка, сортировка, упаковка, подбор по ассортименту, приспособление к требованиям местного рынка)¹.

Функции посредников можно разделить на два вида: по отношению к потребителям и по отношению к поставщикам.

Функции по отношению к потребителям.

1. Оценка потребностей и спроса. Эта функция предполагает наличие аналитических и маркетинговых служб, изучение рынка и пр. Российские посредники этого не делают.

2. Перегруппировка, сортировка товаров в зависимости от тары, срока реализации и т.д. В настоящее время в России эту функцию выполняют только розничные сети.

3. Хранение товара. Эта функция характерна и для российских посредников, но реализуется не в полном объеме; она часто лежит на плечах розничных сетей сбыта. В США уже в 1971 г. доля торговой площади составляла 71 % общей площади супермаркетов², в свою очередь в отечественном торговом бизнесе на начало 2004 г. удельный вес площади торгового зала составлял 49,4 %³.

4. Доставка товаров.

5. Предоставление кредитов. Эта функция российскими посредниками начала реализовываться не так давно. По данным журнала «Финанс», в конце 2006 года многие розничные торговые сети получили отсрочку по расчетам с поставщиками на 1–2 месяца⁴. Вместе с тем, реализация данной функции посредников в России была перечёркнута принятием Федерального закона «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации»⁵, который императивно установил сжатые сроки оплаты продовольственных товаров по договорам товарного кредита.

6. Предоставление информации и консультационных услуг.

7. Облегчение функции покупки.

8. Владение и передача прав собственности на товар. Эта функция должна исключать лишних контрагентов. В России же товар, прежде чем попасть к потребителю, меняет несколько собственников, каждый из которых получает торговую маржу от обладания товаром. Так, например, в сфере оборота лекарств в России работает более

¹ Бахрамов, Ю. М. Организация внешнеэкономической деятельности (особенности менеджмента): учебное пособие / Ю.М. Бахрамов, В.В. Глухов. – СПб.: Лань, 2001. – 448 с.

² Загладина, С. М. США: обращение товаров и услуг в экономике / С. М. Загладина. – М.: Наука, 1975. – 271 с.

³ Ханин, Г. И. Оптовая торговля в современной России / Г. И. Ханин, Д. А. Фомин // Проблемы прогнозирования. – 2007. – № 5. – С. 42–61.

⁴ Снегирёв, П. Какая розница / П. Снегирёв // Финанс. – 2006. – № 36. – С. 62.

⁵ Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации: Федеральный закон от 28 декабря 2009 года № 381-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2010. – № 1. – Ст. 2.

2000 посредников, при этом есть лекарства, цена которых на таможне 8 рублей, а конечная, розничная цена 800 рублей за упаковку.

Функции по отношению к поставщикам относятся.

1. Облегчение функций продаж. Она осуществляется за счет того, что производитель лишь производит товар, а продажей, рекламой этого товара занимается поставщик. В России этого практически нет.

2. Хранение запасов (ситуация аналогичная).

3. Облегчение финансирования производственного процесса. Полностью отсутствует в России.

4. Уменьшение кредитного риска. При качественной работе посредников производитель мало контактирует с конечным покупателем, а в свою очередь покупатели многообразны, поэтому производитель не может точно знать их кредитоспособность, кредитную историю, стабильность на рынке и пр. Это и ложится на плечи посредникам. В РФ же посредники не берут на себя эту функцию.

5. Предоставление рыночной информации. То есть поставщик должен осуществлять обратную связь между покупателем и производителем. В России это сделать сложно в силу того, что основную массу товара составляет импорт, а анализ информации связанный с ним будет достаточно проблематичным и дорогостоящим, поэтому отечественный поставщик на себя не берет эту функцию, оставляя её на плечах производителя.

Подводя итог вышесказанному, можем сделать вывод о том, что западный посредник является опорой производителя, профессиональная деятельность посредника ведет к удешевлению товара и повышению его качества, так как производитель не занимается функциями, которые для него не характерны. Отечественный посредник, в отличие от западного, из вышеперечисленных функций осуществляет лишь частично хранение запасов, частично их транспортировку, как следствие, товар становится менее конкурентоспособным по сравнению с импортным.

За рубежом имеется *опыт нормативно-правового регулирования посреднической деятельности в целях недопущения необоснованного роста цен.*

Так, например, согласно Указу Президента Республики Беларусь от 7 марта 2000 года № 117 «О некоторых мерах по упорядочению посреднической деятельности при продаже товаров» торговая посредническая деятельность понимается как предпринимательская деятельность по осуществлению оптовой и (или) розничной торговли товарами несобственного производства (следовательно, торговыми посредниками являются не только комиссионеры, поверенные, агенты, но и все другие лица, продающие товары несобственного производства). Данным Указом установлен единый обязательный порядок оформления посреднического договора, что заключается в необходимости соблюдения двух дополнительных правил:

1) в качестве существенного условия договора должна указываться цель (цели) приобретения товаров;

2) кроме документов, установленных законодательством, к договорам должны прилагаться копии соответствующих специальных разрешений (лицензий) на осуществление оптовой и (или) розничной торговли, а по импортируемым товарам – копии грузовых таможенных деклараций (статистических деклараций).

В белорусском Указе содержится исчерпывающий перечень целей приобретения товара по договорам торгового посредничества. При этом следует обратить внимание, что условие о цели приобретения товара названо существенным для договоров торгового посредничества. Поэтому неуказание ее в договоре может повлечь не только существенный штраф, но и признание договора незаключенным.

Значение указания цели приобретения товаров в Белоруссии заключается в том, что от неё зависит максимальный уровень торговой надбавки, который определяется Указом в процентах от цены товара. Таким образом, в Белоруссии на один и тот же товар может быть установлено два и более предельных уровня цены с учетом цели его приобретения.

За нарушение порядка ценообразования, определенного в Указе, предусмотрена ответственность в виде наложения штрафа на покупателя в размере до 100 % суммы, необоснованно отнесенной на себестоимость товара.

Здесь мы наблюдаем императивное воздействие на договорные (гражданские) отношения субъектов хозяйствования с целью упорядочения посреднической деятельности при продаже товаров и недопущения необоснованного роста цен на них.

Что касается Российской Федерации, развитие посреднической деятельности в ней сдерживается отсутствием отлаженного механизма государственной поддержки и регулирования оптового рынка; стабильной законодательной базы, обеспечивающей защиту посреднической деятельности; адекватной налоговой политики; трудностями в получении инвестиций и кредитов и многими другими факторами.

Политика государства в отношении посредников, на наш взгляд, должна включать регулирование с помощью рекомендательных, прямых и косвенных методов воздействия.

Рекомендательные методы государственного воздействия призваны способствовать их координации и взаимному обеспечению информацией. Их можно осуществлять, например, через подготовку методических материалов информационного и рекомендательного характера. В России опыт действенного рекомендательного регулирования пока отсутствует. Так, вряд ли посредники руководствуются при определении размера торговой надбавки Методическими рекомендациями по формированию и применению свободных цен и тарифов на продукцию, товары и услуги, утверждёнными Минэкономики РФ в 1995 году¹.

Методы прямого воздействия заключаются в организационно-правовом регулировании и контроле за функционированием оптово-посреднических организаций. Именно данный метод пока превалирует в России.

Методы косвенного управления заключаются в государственной поддержке основных функций и организационных форм посредников. Один из методов косвенного воздействия – определение в нормативных документах функций оптовых посредников и вариантов развития коммерческо-посреднических организаций, предоставляющих посреднические услуги.

Таким образом, на наш взгляд, *правовое регулирование посреднической деятельности должно основываться на системном подходе и применении преимущественно экономических рычагов.*

Большинство специалистов сходятся во мнении, что как в отношении понятия посреднической деятельности в целом и отдельных её видов, так и в отношении правового статуса посредника в России существует *правовая неопределённость*. Такое положение дел недопустимо, так как правовая определенность является одним из основополагающих принципов права. Так, И.А. Покровский в своей книге «Основные проблемы гражданского права» отметил, что *одним из первых и самых существенных требований, которые предъявляются к праву, является требование определенности правовых норм;*

¹ О методических рекомендациях по формированию и применению свободных цен и тарифов на продукцию, товары и услуги: Письмо Минэкономики от 20 декабря 1995 года № 7-1026 // Налоговый вестник. – 1996. – № 5.

если каждый отдельный человек должен подчиняться праву, если он должен приспособлять свое поведение к его требованиям, то очевидно, что первым условием упорядоченной общественной жизни является определенность этих требований¹.

Поэтому мы считаем необходимым разработать основные положения нормативно-правового регулирования торгово-посреднической деятельности. В них целесообразно дать понятие торговому посредничеству и его отдельным видам, определить статус посредников, более четко сформулировать направления, формы и методы государственного регулирования и поддержки посреднической деятельности в России.

В качестве одного из вариантов решения проблемы неурегулированности в законодательстве посреднической деятельности возможно ввести в главу 10 Гражданского кодекса Российской Федерации общее положение, регламентирующие посредничество, а название главы изложить в следующей редакции: «Посредничество, представительство, доверенность», – содержание главы дополнить новой статьей «Посредничество». Возможно, эти вопросы могут быть урегулированы в рамках Хозяйственного (торгового) кодекса.

Поскольку эффективность любого звена экономики в условиях рынка, в том числе оптово-посреднических структур зависит в первую очередь от уровня организации управления, то, на наш взгляд, необходимо *создать разветвленную сеть специализированных торгово-посреднических организаций, к созданию и деятельности которых в силу их специфики будет предъявлен ряд требований.*

В качестве примеров таких требований могут выступать:

- обязательное страхование ответственности посредников по аналогии со страхованием ответственности морских посредников;
- установление минимальной численности персонала оптовой организации (в качестве меры борьбы с фирмами-однодневками и так называемыми «транзитными» посредниками);
- увеличенный минимальный размер уставного капитала для оптовых посреднических фирм;
- установление нормативов обеспеченности складскими помещениями посреднических фирм в качестве условия для их государственной регистрации.

В качестве мер, направленных на развитие посреднической деятельности, можно также рассматривать:

- закрепление в качестве принципа коммерческого права принципа верховенства интересов покупателя;
- закрепление безусловного права покупателей требовать заключения прямых договоров с изготовителями или поставщиками для отсека лишних посредников, что сейчас особенно актуально, например, на автомобильном рынке;
- закрепление за покупателями права перехода на прямые поставки, т.е. возможности в любой момент отказаться на будущее от услуг посредника;
- установление максимально высоких ставок налога на прибыль для транзитных посредников (по аналогии с казино);
- соответствующее в первую очередь потребностям экономики государственное регулирование цен. При этом опыт свидетельствует о преимуществах косвенного регулирования цен и тарифов по сравнению с прямым регулированием. Большинство стран мира отказались от прямого воздействия на цены в качестве средства антиинфляционного регулирования и социальной политики.

¹ Покровский, И.А. Основные проблемы гражданского права / И.А. Покровский. – М.: Статут, 2009. – 351 с.

Все вышесказанное делает актуальной постановку вопроса о необходимости формирования самостоятельного правового института — института торгового посредничества. Известные законодателю правовые конструкции представительских договоров (поручение, комиссия) не охватывают всех посреднических отношений. Значительная часть их вообще не урегулирована законом. Назрела необходимость объединить разрозненные нормы в данной области и создать новые в рамках единого института торгового посредничества.