



Серия «Деловая библиотека»

С. В. Николюкин

ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ДОГОВОРЫ

Москва
ЮСТИЦИНФОРМ
2010

УДК 347.746.7:339.178
ББК 67.404[65.428]
Н63

Николюкин, С. В.

Н63 Посреднические договоры / С. В. Николюкин. — М. : Юстицинформ, 2010. — 224 с. (Серия «Деловая библиотека»).

ISBN 978-5-7205-1016-9.

Настоящее издание представляет собой первое комплексное исследование торгово-посреднических сделок, связанных с внешнеторговой куплей-продажей и выполняемых по поручению продавца не зависящим от него посредником на основе отдельного поручения либо заключенного соглашения.

Торговое посредничество в условиях рыночной экономики, считаясь самостоятельным видом предпринимательства, приобретает одно из приоритетных значений как механизм, способствующий развитию торгово-хозяйственных связей. Это связано с тем, что производители, освоив один рынок, стремятся продвигать свою продукцию на иные рынки. Однако продвижение товаров на новые рынки зачастую невозможно без привлечения посредников, которые достаточно хорошо знают свой внутренний рынок и условия торговли.

В работе рассмотрены различные виды торгово-посреднических соглашений: торговое агентирование, договор комиссии, консигнационные соглашения, дистрибьюторский договор, коммерческое поручение, случайное посредничество, посредничество при заключении договоров через Интернет.

Благодаря множеству примеров из арбитражной практики МКАС при ТПП РФ, их анализу, подробным комментариям настоящее издание может быть рекомендовано в качестве практического пособия для российских и иностранных предпринимателей.

Книга предназначена для практикующих юристов, предпринимателей, занимающихся внешнеторговой деятельностью, а также для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов экономических и юридических специальностей.

УДК 347.746.7:339.178
ББК 67.404[65.428]

ISBN 978-5-7205-1016-9

© ЗАО «Юридический Дом «Юстицинформ», 2010

Предисловие

Коммерческий оборот по своей природе предполагает совершение различных взаимосвязанных операций, обслуживающих международный обмен материальными ценностями и услугами. В целях совершения такого обмена необходимо найти покупателя, заключить с ним контракт, в котором оговариваются все условия, и исполнить контракт.

При осуществлении торговой деятельности часто возникает необходимость обращения к лицам, которые представляют интересы предпринимателей в отношениях с третьими лицами. Такое содействие особенно актуально в случае продвижения товаров, услуг на территории иностранных государств. Речь идет о торгово-посредническом предпринимательстве или торговом посредничестве.

Данный вид деятельности направлен, во-первых, на обеспечение первоначальных контактов между заинтересованными предпринимателями; во-вторых, на оказание содействия в заключении сделок; в-третьих, на получение посреднического процента от сумм заключенных контрактов.

Активное развитие торгового посредничества обусловлено рядом факторов. Прежде всего привлечение посредников расширяет зоны торговой деятельности коммерсантов, позволяет им проникать на такие рынки, где они самостоятельно не могут рассчитывать на успех в силу неизвестности особенностей торговли в нем.

Кроме того, обращение к посредникам во внешней торговле обусловлено многими причинами и может обеспечивать ряд преимуществ:

1) посреднические фирмы, специализируясь на определенном наборе товаров и услуг, могут быстрее, чем сами поставщики, найти фирмы, заинтересованные в приобретении данной продукции, обеспечив тем самым ускорение оборачиваемости капитала;

2) фирма-экспортер не вкладывает каких-либо значительных средств в организацию сбытовой сети на территории страны-импортера, поскольку посреднические фирмы обычно имеют собственную материально-техническую базу — складские помещения, демонстрационные залы, ремонтные мастерские, а иногда и свои розничные магазины;

3) капитал посреднических фирм используется для финансирования сделок на основе как краткосрочного, так и среднесрочного кредитования;

Предисловие	3
-------------------	---

Глава 1 ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ

§1. Понятие торгового посредничества	5
§2. Виды внешнеторговых посреднических соглашений.....	25

Глава 2 ТОРГОВЫЕ ПОСРЕДНИКИ КАК СУБЪЕКТЫ ПОСРЕДНИЧЕСКИХ СДЕЛОК

§1. Понятие торгового посредника	27
§2. Виды торговых посредников	35

Глава 3 ТОРГОВОЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО

§1. Понятие и виды торгового представительства.....	44
§2. Международно-правовое регулирование торгового представительства	50

Глава 4 ТОРГОВОЕ АГЕНТИРОВАНИЕ

§1. Понятие и виды торгового агентирования.....	55
§2. Договор морского агентирования	69
§3. Международно-правовое регулирование торгового агентирования	71

Глава 5 ДОГОВОР КОМИССИИ

§1. Понятие и виды договора комиссии	74
§2. Соотношение договора комиссии и консигнационного соглашения	84

Глава 6 ДОГОВОР КОНСИГНАЦИИ

Понятие и виды консигнационных соглашений.....	89
Виды консигнационных соглашений	96

Глава 7 ДИСТРИБЬЮТОРСКИЙ ДОГОВОР

§1. Понятие и виды дистрибьюторских договоров	101
---	-----

Глава 8 ДОГОВОР ТРАНСПОРТНОЙ ЭКСПЕДИЦИИ

Понятие и особенности договора транспортной экспедиции	108
---	-----

Глава 9 ФРАНЧАЙЗИНГ

§1. Понятие и виды франчайзинга.....	128
§2. Договор коммерческой концессии в Российской Федерации	143

Глава 10 КОММЕРЧЕСКОЕ ПОРУЧЕНИЕ

Понятие и виды договора коммерческого поручения	157
---	-----

Глава 11	
СЛУЧАЙНОЕ ПОСРЕДНИЧЕСТВО В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ	172
Глава 12	
ПОСРЕДНИЧЕСТВО ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ ДОГОВОРОВ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ	176
Глава 13	
БИРЖЕВАЯ ТОРГОВЛЯ	
Понятие биржевой торговли	183
Что же такое биржа?	183
Глава 14	
СПОРЫ ПО ПОСРЕДНИЧЕСКИМ СДЕЛКАМ В МЕЖДУНАРОДНОМ КОММЕРЧЕСКОМ АРБИТРАЖЕ.....	192
Литература	216

Николюкин Станислав Вячеславович

ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ДОГОВОРЫ

ИЗДАТЕЛЬСТВО «ЮСТИЦИНФОРМ»

(юридическая, экономическая и другая деловая литература;
журналы «Право и экономика»,
«Вестник Арбитражного суда города Москвы»)

Главный редактор
В.А. Вайпан

Генеральный директор
В.В. Прошин

Компьютерная верстка
Н.А. Кромпляс

Подписано в печать 21.12.2009. Бумага офсетная.
Формат 60х90/16. Гарнитура «Ньютон». Печать офсетная. Печ.л. 14.
Тираж 500 экз. Заказ №

С полным ассортиментом продукции Юстицинформ
вы можете ознакомиться на сайте издательства в разделе «Прайс-лист»
<http://www.jusinf.ru>

ЗАО «Юридический Дом «Юстицинформ»

111024, г. Москва, ул. Энтузиастов 2-я, д. 5.

Тел.: (495) 232-12-42

E-mail: pravoecon@jusinf.ru;

info@jusinf.ru (по вопросам маркетинга и приобретения книг)

WWW: <http://www.jusinf.ru>

Отпечатано в ООО «Формула печати»
г. Москва, 121170, ул. Поклонная, д. 15
www.print-formula.ru