

## **1. Сущность и содержание предпринимательства и коммерческой деятельности**

В рыночной экономике (в том числе и в отношениях свободной купли-продажи) встречаются и действуют различные люди со своими целями, задачами, с определенными типичными поступками и характерными чертами поведения. Среди них наиболее активной фигурой является предприниматель.

Слова «предприниматель» и «предпринимательство» являются производными от слова «предпринять», то есть сделать что-либо — создать, организовать, наладить, заключить сделку, вступить в соглашение и т. п. В широком значении предпринимателем в обыденной жизни часто называется человек, который что-либо предпринимает (создает, организует и т. п.), то есть действует в соответствии с намеченной целью в интересах получения (достижения) конкретных конечных результатов.

В экономике предпринимательство является особым видом деятельности, направленной на создание и обеспечение функционирования каких-либо предприятий с целью получения прибыли (дохода). В таком понимании предпринимательство зародилось еще в условиях феодализма. Первоначально предпринимателями назывались лица, которые проявляли предприимчивость в создании промышленных предприятий (кустарных производств, мануфактур и др.). История зарождения, становления и развития современного предпринимательства тесно связана с более поздними фирмами купеческого и банковского капитала, с различного рода промыслами и кустарным производством. В период промышленной революции конца XVIII — начала XIX в. предпринимателями назывались преимущественно фабриканты, то есть лица, вкладывавшие средства в создание и организацию работы фабрик — крупных предприятий по обработке сырья и изготовлению продуктов машинным способом.

Предпринимательство — это инициативная деятельность хозяйствующих субъектов, связанная с новаторским использованием имущества, денежных средств и других ресурсов в целях достижения коммерческого и иного успеха на основе сочетания личной выгоды с общественной пользой.

Предпринимательству присущи ориентация на получение прибыли, комбинированность факторов деятельности, самостоятельность, подверженная риску. Основная функция предпринимательства в России состоит в том, чтобы «доводить» до конкретных потребителей товары, услуги, работы и получать за это материальное и моральное вознаграждение.

Предпринимательство как явление отражает:

- всю совокупность отношений (экономических, социальных, организационных, личностных и других), связанных с организацией предпринимателями своего дела, с производством товаров (работ, услуг) и получением желаемого результата;

- всю систему отношений, которые объективно возникают у предпринимателей друг с другом, с потребителями, поставщиками, с банками и другими субъектами рынка, с наемными работниками и государством;
- товарный характер отношений предпринимателей с другими хозяйствующими субъектами на основе действия экономических законов рыночной экономики (спроса и предложения, конкуренции, стоимости, денежного обращения и др.) и всех инструментов товарного производства и обращения.

Как процесс предпринимательство представляет собой сложную «цепочку» действий, начиная с поиска (зарождения) предпринимательской идеи и заканчивая ее воплощением в конкретный проект (предприятие), позволяющий производить необходимые потребителям товары, оказывать услуги и заканчивающийся извлечением прибыли.

Следовательно, предпринимательство как процесс представляет собой целесообразную деятельность, направленную на удовлетворение потребностей субъектов рынка и получение определенной прибыли, ибо в противном случае поставленная предпринимателем цель не будет достигнута.

Предпринимательство как процесс включает в себя поиск новых идей, постановку целей, их оценку и воплощение в новом предприятии, превращение идеи в конкретный результат. Этот процесс является непрерывным и постоянно возобновляется, поскольку все время изменяются потребности, которые и удовлетворяются предпринимателями.

Реализация идеи предпринимателя охватывает следующие понятия:

- изготовление нового, то есть неизвестного потребителю блага;
- внедрение нового, то есть в данной отрасли еще практически неизвестного метода (способа) производства;
- освоение нового рынка сбыта, то есть такого рынка, на котором до сих пор данная отрасль страны еще не была представлена;
- получение нового источника сырья;
- осуществление соответствующей реализации (например, обеспечение монопольного положения своего предприятия или подрыв монопольного положения другого предприятия в условиях конкурентной рыночной среды).

Все сказанное в равной степени относится и к туристской деятельности. Однако существует и своя специфика: в туризме предпринимательство в большей степени связано с оказанием услуг.

## **2. Основные понятия предпринимательской деятельности**

Здесь представлены [основные понятия предпринимательства](#).

Потребность — это требующая удовлетворения нужда в чем-либо.

Спрос — часть потребностей, которые человек может и хочет удовлетворять за счет имеющихся у него средств.

Товары — это все, что может служить предметом торговли и направлено на удовлетворение потребностей человека.

Экономичность — одна из основных составляющих входящих в [ОСНОВЫ предпринимательства](#) для успеха хозяйственной деятельности, суть которой в разумной и рациональной экономии ограниченных товаров с целью более полного удовлетворения потребностей.

Предприятия — это экономические единицы с правами юридического лица, которые служат для изготовления и сбыта товаров, оказания услуг.

Факторами производства продукции называются средства и способы, которые применяются для ее продукции.

Конечно, это далеко не все основные понятия предпринимательства. Остальную информацию вы можете прочитать в статьях на страничке [ОСНОВЫ предпринимательства](#). Там Вы найдёте не только другие основные понятия предпринимательства, но и дополняющий материал.

### **3. Происхождение предпринимательства**

Можно с уверенностью утверждать, что предпринимательство зародилось в тот момент, когда люди придумали натуральный обмен. Ручной труд, крайне примитивные технологии и общинный уклад жизни привели к необходимости менять один товар на другой. Наиболее предприимчивые граждане быстро догадались, что создавая дефицит на определенный вид товара, можно сильно поднять его стоимость, тем самым сделав более ликвидным. Тогда в мире и произошла дифференциация на богатых и бедных.

Более двух миллионов лет предпринимательство развивалось вместе с человеком. Конечно, современный образ типичного предпринимателя сильно отличается от того, каким он был, например, в период становления государства и института частной собственности. С зарождением капитализма образ делового предприимчивого человека стал постепенно складываться в то, что мы сегодня привыкли понимать под словом «бизнесмен».

### **Параллельные прямые**

История российского предпринимательства началась с большим опозданием относительно Америки и Европы, несмотря на то, что профессия купца появилась в IX—XIII веках. В то время купечество было не только профессией, но и определенным социальным классом. «Третье сословие» — купцы (после дворянства и духовенства), — делилось на три гильдии. Исходя из размеров капитала. Род занятий определялся сословным происхождением, а не только желанием создать собственное дело.

В основном, купеческая деятельность сводилась к торговле и перепродажам. Торговали всем: сырьем, мехом, продовольствием, лесом. Природных богатств

было много, страна — большая, и необходимость обеспечения логистики обусловила появление судовладельцев и транспортных компаний.

На этом, частный бизнес в России заканчивался. Были еще ростовщики, однако на Руси во все времена их деятельность считалась аморальной, и превышение ростовщиком определённой процентной ставки преследовалось законодательно. В России практически невозможно было стать предпринимателем «с нуля».

После отмены крепостного права российское купечество увеличилось почти в два раза — со 125 до 230 тысяч. Люди, получив относительную свободу, смогли сами выбирать дальнейший путь развития. Отпущенные, пусть и с оговорками, крестьяне смогли свободно наниматься на работу, накапливать капитал и открывать собственное дело. Однако делать это торопились далеко не все, так как культура предпринимательства в России отсутствовала в принципе.

### Дядя Сэм

В то самое время, когда в России отменили крепостное право, в США началась война между рабовладельческим Югом и капиталистическим Севером. Юг, где было распространено рабство и аграрная система хозяйствования, и промышленный Север выделились в два отдельных экономических района. На Север стремились предприниматели и основная масса эмигрантов, бегущих из худших финансовых условий с одной мыслью — заработать. Рабочих рук на Севере было достаточно, демографическая ситуация была стабильной, а уровень жизни — хорошим. Неудивительно, что на Севере сосредотачивались предприятия машиностроения, металлообработки, лёгкой промышленности. Основной рабочей силой были многочисленные эмигранты из других стран, которые работали на фабриках, заводах и других предприятиях, получая зарплату. На Юге труд был бесплатным, рабским, и, как следствие, неэффективным. При наличии большого количества свободных земель категорически не хватало рабочих. Север был сильнее экономически и поэтому одержал победу в гражданской войне.

Олицетворением успеха и американской мечты стал «дядя Сэм» (Uncle Sam — шутивная расшифровка аббревиатуры US (United States), которая в виде штемпеля ставилась на упаковки с мясом). Реальным прототипом собирательного образа дяди Сэма стал торговец мясом Сэмюэль Уилсон, воплотивший в себе представления американцев о честности, труде и патриотизме. Он начал самостоятельную жизнь в 14 лет без цента в кармане, став затем процветающим дельцом. Со временем «дядя Сэм» стал синонимом стопроцентного американца и самой Америки как символ жизни по принципу опоры на собственные силы.

## Добродетель и предпринимательство

Европа тоже пришла к капитализму, однако другим путем — через религию. Протестантизм, возникший в противовес католицизму, создал новую модель этики, где главными ценностями стали упорный труд и накопление денег как осязаемого эквивалента божественной благодати. Германия, Англия и Голландия жили по принципу: если ты трудился в поте лица, считал каждую копейку и в итоге скопил миллион, значит, ты избран богом и будешь спасен.

В Германии (которая населена как католиками, так и протестантами) наилучших экономических успехов добивались протестанты: именно они составляли костяк предпринимателей и высококвалифицированных технических специалистов. Характерная черта протестантских обществ — ведение коммерции не только ради увеличения личного потребления, а в качестве богоугодного вида деятельности. Не одно поколение людей, воспитанных на принципах уважения к труду и к деньгам, сделали европейскую экономическую модель такой, какой она дошла до нас.

Такие разные принципы развития капитализма привели к тому, что сегодня налоги от малого и среднего бизнеса в Европе и США (которые все называют развитыми странами) обеспечивают 50% ВВП. В России эта цифра составляет 17%.

### **4. Основные виды предпринимательской деятельности**

По сферам приложения предпринимательскую деятельность делят на такие основные виды:

производственную, коммерческую, посредническую, финансовую, страховую и т.п. Мы уже рассказывали о чрезвычайно важной роли производства в развитии хозяйственных процессов. Раньше считалось, что именно от количества выработанных товаров и их качества зависит богатство страны.

С развитием общества и усложнением хозяйственных механизмов возрастает роль сферы услуг и посредничества разных видов.

В современной экономике все виды предпринимательской деятельности тесно взаимосвязаны, взаимодействуют и дополняют друг друга. Существует такая закономерность:

чем больше сфера и объем деятельности предприятия, тем полнее в нем представлены различные ее виды - производство, обслуживание, финансово-кредитные и торгово-посреднические операции и т.п.

Такой многоплановый подход больше присущ предприятиям, которые имеют нескольких собственников или выступают как акционерные общества (корпорации). Например, Украинский промышленно-инвестиционный концерн,

Украинская финансовая группа, Национальная акционерная компания «Нефтегаз Украины», корпорация «Укрпроминвест».

Рассмотрим кратко основные особенности разных видов предпринимательской деятельности.

Производственная деятельность занимает, несомненно, главное место в хозяйственной деятельности человека. Именно здесь создаются товары и услуги, происходит комбинирование и потребление (использование) экономических ресурсов, а также осуществляются разнообразнейшие виды деятельности.

**ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**- Изучение рынка- Определение потребностей потребителей- Научно-исследовательские работы- Организация производства- Непосредственное создание продукта (товара)- Предоставление услуг- Инновационная деятельность  
Другой вид предпринимательской деятельности - посредничество - объединяет интересы производителей и потребителей по разным направлениям деятельности. Посредники - фирма или отдельные люди (агенты, брокеры, дилеры, маклеры, коммивояжеры и др.), которые на профессиональной основе за определенную плату способствуют установлению деловых партнерских контактов, связей, заключению контрактов на куплю-продажу товаров, ценных бумаг, услуг и т.п.

Для производителя услуги посредника очень выгодны. Они дают ему возможность сосредоточиться преимущественно на производственных процессах, а продвижение товара на рынок или решение других вопросов, связанных с бизнесом, передать профессионалам, специализирующимся именно в этих отраслях.

Довольно распространенной формой посредничества является деятельность агентов как доверенных лиц с определенными полномочиями от лица и в пользу производителя или потребителя.

Посреднические услуги предоставляют также брокеры, которые занимаются заключением контрактов между продавцами и покупателями больших партий товаров (на товарных биржах), ценных бумаг (на фондовых биржах), недвижимости, других ценностей. Обычно брокер специализируется на реализации узкого ассортимента товаров. Он не имеет в своем распоряжении конкретного товара и осуществляет биржевые операции лишь по доверенности.

Коммерческая деятельность (от лат. commercium - торговля) - один из видов торгово-посреднической деятельности, связанный с непосредственной реализацией товаров. Она включает также подготовку товаров к продаже, заключение соглашений, организацию оборота товаров и услуг и т.п.

Коммерческая деятельность - важная составляющая частного предпринимательства. Ведь неэффективная организация продаж часто является причиной банкротства фирмы. Коммерция для многих предпринимателей более

привлекательна, чем производственная деятельность, она требует меньших расходов экономических ресурсов, быстрее приносит отдачу.

Если производственная деятельность обеспечивает в среднем около 10-20 % чистой прибыли, то коммерческая - 30 % и более. Именно поэтому в нашей стране этот вид предпринимательства был значительно распространен в период спада производства и экономического кризиса.

Значительная часть всех больших накоплений начиналась с непосредственной встречи продавца и покупателя. Сегодня, например, собственник сети супермаркетов Сем Робсон Уолтон - один из богатейших людей в мире. Его имущество оценивается в 65,4 млрд дол. Братья Альбрехты - также собственники сети универсальных магазинов - богатейшие люди в Европе.

Торговые организации налаживают взаимодействие спроса и предложения. Заказы торговых организаций влияют на товарную структуру производства на предприятиях.

Коммерческой деятельностью занимаются как отдельные предприниматели, так и специализированные организации:

розничной торговлей - магазины, универмаги, универсамы, супермаркеты, оптовой - базы, склады, ярмарки, биржи. В этой отрасли успешно работают и кооперативы, и небольшие фирмы, и многоотраслевые предприятия, и корпорации национальных и международных масштабов. Например, сеть розничной торговли универмагов «Сирз» в США, сеть «Товары - почтой», универмаг «ЦУМ» в Киеве и т.п

Финансово-кредитная деятельность охватывает такие разнообразные направления, как банковское дело, страхование, лизинг, деятельность на рынке ценных бумаг. Этим видом деятельности занимаются специализированные фирмы (например, страховые или аудиторские), а также многопрофильные финансовые группы. О них мы расскажем отдельно.

Особое распространение в последние десятилетия XX ст. приобрела консультационная деятельность (консалтинг).

Соответствующие специалисты предоставляют консультации по разным вопросам:

общего управления предприятием управления финансовыми потоками подбора и управления персоналом изменения форм собственности совершенствования организации производства изучения ситуации на рынке (конъюнктуры), межотраслевых связей и т.п Широкая сеть консультационных фирм в развитых странах свидетельствует о важной роли этой деятельности в хозяйственной системе. Высококвалифицированные консультанты сотрудничают с множеством отраслевых фирм, обобщают опыт и предоставляют конкретную помощь в решении проблемных вопросов.

Такие специалисты осуществляют свою деятельность в рамках международных программ, нередко являются советниками в правительствах стран и

государственных администрациях. Фактически консультанты владеют таким ресурсом, как информация, и часто именно благодаря этому делают успешной и свою деятельность, и деятельность производителя. На предприятиях консультационные отделы перерастают в отделы информационного обеспечения.

## **5. Основные виды коммерческой деятельности**

Международная торговля как одна из основных форм международных экономических отношений осуществляется посредством проведения коммерческих (торговых) операций, т.е. определенных технических приемов по подготовке и реализации торгового сотрудничества.

Международные коммерческие операции – это комплекс основных и вспомогательных (обеспечивающих) операций, осуществляемых на возмездной основе между контрагентами разных стран для совершения сделок, которые оформляются внешнеторговыми договорами или контрактами.

К основным операциям в международной торговле относятся:

операции по купле-продаже или обмену товарами в материально-вещественной форме; операции по купле-продаже или обмену научно-техническими знаниями (в форме торговли патентами, лицензиями, “ноу-хау”); операции по купле-продаже или обмену научно-техническими услугами (консалтинг, инжиниринг); международные арендные операции; операции по международному туризму; операции по предоставлению консультационных услуг в области управления, информации; операции по обмену кино – и телепрограммами и т.д.

К вспомогательным или обеспечивающим операциям, связанным с продвижением товаров от продавцов к покупателям, относятся:

операции по международным перевозкам грузов; операции по международным расчетам; таможенные операции; операции по страхованию; операции по финансированию самих операций; операции по заключению соглашений с посредниками; операции по заключению соглашений с организациями, исследующими рынок и т.д.

В зависимости от сложности основных операций одна основная может содержать до 10 вспомогательных.

Осуществление международных коммерческих операций требует применения определенных правовых форм и использования конкретных методов их



проведения. В международной торговой практике используются два основных метода осуществления операций:

Прямой. Косвенный.

Прямой метод предполагает установление связей между непосредственным производителем и конечным потребителем, поставку товара непосредственно конечному потребителю, закупку товара непосредственно у товаропроизводителя на основе договора купли-продажи. Прямой метод чаще всего используется при торговле крупногабаритным и дорогостоящим оборудованием; при продажах и закупках на внешних рынках промышленного сырья на основе долгосрочных контрактов; при экспорте стандартного многосерийного оборудования через собственные заграничные филиалы и дочерние компании, имеющие свою розничную сеть; при закупках сельскохозяйственных товаров непосредственно у фермеров-производителей в развивающихся странах. Экспортные и импортные операции государственных предприятий также осуществляются прямым методом.

Такой метод торговли позволяет установить с клиентами более тесные контакты, лучше изучать условия рынка. Он предусматривает заблаговременную организацию поставки, что особенно важно для сложного и комплектного оборудования, носит целенаправленный характер (создает систему коммерческих связей). Этот метод создает длительные и устойчивые отношения потребителей и поставщиков, что очень важно для торговли сырьем и материалами. Установившиеся связи обычно не прекращаются и после поставок, монтажа, наладки и пуска оборудования в эксплуатацию. Широко используют прямой метод транснациональные компании в торговле со своими сбытовыми, производственными, дочерними заграничными компаниями.

Косвенный метод предполагает покупку или продажу товара через торгово-посредническое звено на основе заключения специального договора-соглашения с торговым посредником, предусматривающего выполнение посредником определенных обязательств в связи с реализацией или приобретением товара.

Косвенный метод используется при реализации товаров на отдаленных труднодоступных и слабоизученных рынках, при продвижении новых товаров, в случае монополизации ввоза товаров крупными посредническими фирмами, при реализации товаров массового спроса. В международной торговле косвенным методом осуществляется около 50% реализуемых товаров. Привлечение посредников преследует цель повышения эффективности внешнеторговых операций за счет ускорения оборачиваемости капитала,

умелого использования конъюнктуры рынка и предоставления всех необходимых торговых услуг.

Эффективность осуществления международных коммерческих операций зависит от:

наличия теоретических знаний в области международной торговли и умелого их использования в каждом конкретном случае; правильного планирования операции, выбора и оптимального сочетания основных и обеспечивающих операций; знания особенностей правового режима, действующего в международной торговле.

## **6. Психология и этика и предпринимательства**

Основными методами влияния предпринимателя или менеджера на людей с целью их побуждения к высокоэффективной работе есть: 1) личностный (в зависимости от личных качеств руководителя); 2) поведенческий (в зависимости от стиля руководства, манеры поведения с подчиненными) и 3) ситуационный (в зависимости от способов повышения эффективности управления). В свою очередь, в пределах поведенческого метода выделяют демократический, автократический и либеральный с учетом деления руководителей, ориентированных на человека и на ее деятельность (выполняемые ею функции).

Среди личностных качеств руководителя наибольшую привлекательность для подавляющего большинства работников имеют такие черты: предприимчивость, активность, внимательность, жизнерадостность, энергичность, независимость, трудолюбие, доброта, религиозность, энтузиазм и др.

Чаще всего управленческая деятельность предпринимателя оказывается в процессе предоставления устных распоряжений. Их воплощение у жизнь в значительной мере зависит от того, насколько четко и в какой форме дается это распоряжение, как быстро и точно понял его подчиненный, а также от отношения руководителя к подчиненному. Вместе с тем выбор формы и манеры устного распоряжения зависит от конкретной ситуации. Так, за стандартных ситуаций, чтобы оказать внимание к подчиненному, руководителю целесообразно давать распоряжение в виде просьбы, но такого, что не предусматривает отказа. Эта форма есть еще адекватней, когда предприниматель дает распоряжение руководителям отдельных служб, подразделов, т.е. лицам, приближенным к нему за своим социальным положением. Такое обращение целесообразно относительно недавно принятых на работу работников, которые должны адаптироваться к новым условиям в общении с руководителем.

С точки зрения модели человеческих отношений, если работник допустил какой-то неточности в выполнении своих обязанностей или даже при наличии недостатка в его работе, предприниматель должен действовать путем

убеждения. И лишь за повторного предположения ошибок следует указать на них работнику или в административном порядке вынести выговор.

Когда между предпринимателем и подчиненным установились дружеские деловые отношения, распоряжение в форме резкого приказного тона является свидетельством нестандартной ситуации, которая будет побуждать работника к энергичнейшим и более скорым действиям.

Современное производство все больше требует от работников адекватного экономического мышления и самостоятельности в выполнении положенных на него функций. С учетом этого предприниматель должен доверять подчиненному и предоставлять ему свободу в выполнении своих обязанностей в зависимости от способности работника к самоконтролю. Резкий приказный тон возможный, когда речь идет о таких важных критериях работы предприятия, как соблюдение стандартов (технологических, экологических и др.), качества обслуживания клиентов и т.п..

Важную роль сыграет психологический подход при выборе руководителем мотивационных средств привлечения работника к высокопроизводительной работе. Важным условием научного решения этой проблемы есть овладения предпринимателем определенным комплексом таких стимулов и их постоянное усовершенствование и возобновления. Это обусловлено тем, что работник постепенно привыкает до одних стимулов и перестает реагировать на них. Кроме того, комплекс стимулов к работе должен направляться на внутреннюю мотивацию, т.е. оказывать содействие реализации целей работника в пределах целей и ценностей предприятия за преобладание целей и интересов отдельного человека.

Важнейшими элементами комплекса стимулов к работе есть:

- 1) внедрение прогрессивных форм и систем заработной платы;
- 2) участие в принятии управленческих решений, в том числе в управлении собственностью;
- 3) внедрение бригадной формы организации работы, за которой члены бригады несут коллективную ответственность за своевременный приход на работу, качество продукции, распределение заработной платы и т.п.. Составной частью такой организации работы есть использования гибкого графика выхода на работу (например, более поздний выход - не на девятую, а на десятый час утра, но с обязательным отработыванием полного рабочего дня);
- 4) запланированное продвижение по службе, т.е. деловая рациональная карьера;
- 5) информирование работников руководителями предприятия о результатах их работы (качество, производительность и т.п.);
- 6) осознание работниками важности выполняемой работы;
- 7) стимулирование рационализаторских предложений по стороне работников (так, в 80-середине х лет на предприятиях японской компании «Тойота» на один занятого работника приходилось 35 рационализаторских предложений).

Руководители должны положительно воспринимать любые, даже незначительные, инициативы относительно улучшения производственного процесса. В случае несовершенства таких предложений необходимо помочь доработать их; если они полностью непригодные для внедрения, следует

вежливо и доброжелательно объяснить это работникам;

8) эффект «первого дня» работы. Как правило, этот день на всю жизнь запоминается работнику, поэтому руководство предприятия должно наилучшим образом организовать его;

9) рациональное объединение поощрения и взысканий. Делать авансы следует как можно быстрее лишь за качественно выполненную работу (чтобы не было продолжительного интервала между результатами эффективной работы и поощрением, а также неоправданных стимулов). Соответственно этому взысканию необходимо делать оперативно лишь за осуществленные нарушения работниками любого уровня (в том числе руководящих звеньев)

## **7. Мотивы предпринимательства**

Являясь общественной по своему характеру, предпринимательская деятельность направлена на удовлетворение общественных потребностей.

Но предприниматель принимает на себя имущественный риск не из благотворительных побуждений. Выраженный в доходе материальный интерес — побудительный мотив предпринимательской деятельности. Следует, правда, иметь в виду, что не всякий доход есть результат предпринимательства. Он выступает таковым лишь в том случае, когда представляется результатом лучшего использования факторов производства. Поэтому различного рода рентные доходы, проценты на капитал не могут рассматриваться в качестве доходов от предпринимательства. В реальной действительности предпринимательский доход представляется в форме экономической прибыли, выступающей непосредственной формой мотивации предпринимательства. Какова же цель предпринимателя?

Прибыль является источником дохода предпринимателя и развития фирмы, служит показателем эффективности использования ресурсов и оценки инвестиционных возможностей, наконец, оценкой успеха и психологическим стимулом. Это говорит о том, что даже внешне не проявляясь, прибыль, все же, занимает главенствующее место в иерархии целей предпринимателя.

Таким образом, как управленец хозяйственник предприниматель стремится к обеспечению стабильных условий для реализации и развития своей предпринимательской функции. С этой стороны его задача состоит в уравнивании разнонаправленных сил, позволяющих эффективно осуществлять предпринимательскую функцию в долгосрочной перспективе. В то же время, реализуя функцию собственника, он должен обеспечить наибольшую доходность от примененных ресурсов, выражающуюся в максимизации прибыли. Разрешение этого противоречия может иметь самые разные формы, но все они в конечном счете сводятся к обеспечению приемлемой нормы прибыли. Удовлетворенность прибылью означает не что иное, как компромисс между различными сторонами предпринимательской функции.

По мере эволюции предпринимательства менялась и его социальная оценка. Оформившаяся еще в античное время и позднее закреплённая в догматах

христианства печать морально-этической неполноценности предпринимательской деятельности как «греховной» и «недостойной», довела над ней в течение столетий. В обществе, покоящемся на патриархальном хозяйстве, с его размеренным и неизменным ритмом жизни, инициативная деятельность, направленная на изменение устоявшегося уклада, не могла восприниматься иначе.

Со становлением индустриального типа производства, когда рациональное использование ресурсов и новаторство определяющими факторами устойчивого экономического роста, общественное восприятие предпринимательской деятельности становится более адекватным. Конечно, было бы ошибкой видеть в предпринимательстве некую подвижническую деятельность. Однако, столь же несправедливо было бы акцентировать внимание лишь на его приобретательской мотивации, упуская из виду выполняемую им созидательную работу

### **8.Характеристика «Теневой экономики»**

Проблемы теневой экономики привлекли внимание исследователей еще в 30-х годах. В конце 70-х годов появились серьезные исследования этой сферы. Одной из первых серьезных работ в этой области является работа П.Гутманна (США) "Подпольная экономика" (1977 г.), в которой обращалось внимание на недопустимость игнорирования ее масштабов и роли. В 1983 году в г. Белефелде была проведена первая международная конференция по теневой экономике, на которой было представлено около 40 докладов, затрагивавших проблемы теневой экономики в условиях различных хозяйственных систем. В отечественной науке и экономической практике интерес к проблемам теневой экономике отчетливо проявился в 80-е годы. Это было обусловлено как социально-экономическими причинами, связанными с возрастанием ее роли в народном хозяйстве и криминализацией, так и с идеологическими причинами. Последние проявились в стимулировании руководством страны научных исследований, направленных на выявление деформаций и дискредитацию командной социально-экономической системы государственного социализма. В настоящее время единого общепринятого универсального понятия теневой экономики не сформулировано. Многообразие позиций обусловлено, как правило, различиями в характере решаемых авторами теоретических и прикладных задач, а также в методологии и методике исследования. Рассмотрим основные подходы к определению интересующего нас понятия. Исследователи при изучении теневой экономики руководствуются в основном следующими целями: фундаментальный теоретический анализ, статистическая оценка, оптимизация социально-экономической политики, совершенствование правоохранительной деятельности, обеспечение экономической безопасности. Учетно-статистический подход. При учетно-статистическом подходе основным критерием выделения теневых экономических отношений выступает их неучитываемость, то есть отсутствие фиксации официальной статистикой.

Наиболее последовательным и развитым является учетно-статистический подход на основе методологии системы национальных счетов (СНС) ООН. Понятие теневой экономики определяется исходя из основной цели СНС - максимально точного учета всех видов экономической деятельности, обеспечивающих реальный вклад в производство валового внутреннего продукта (ВВП).

В соответствии с методологией СНС все проявления теневой экономики разделяются на две группы:

а) продуктивные виды деятельности, результаты которых учитываются в составе ВВП;

б) преступления против личности и имущества, не включаемые в состав ВВП и фиксируемые на специальном счете для уменьшения статистических погрешностей.

В состав производительной части теневой экономики, включаемой в ВВП, включаются следующие элементы:

1. Показатели законной деятельности, скрываемой или приуменьшаемой производителями в целях уклонения от уплаты налогов или выполнения других обязательств;

2. Показатели неформальной (неофициальной легальной) деятельности, в том числе:

деятельность некорпорированных (то есть непосредственно принадлежащих одному владельцу, часто - семейных) предприятий, работающих для собственных нужд, то есть производство товаров и услуг, произведенных в домашних хозяйствах и ими же потребленных;

деятельность некорпорированных предприятий с неформальной занятостью (временные бригады строителей и т.п.).

3. Показатели неофициальной нелегальной деятельности, в том числе:

легальные виды деятельности, которыми занимаются нелегально (например, без лицензий и специальных разрешений);

нелегальная деятельность, представляющая собой запрещенные законом производство и распространение товаров и услуг, на которые имеется эффективный рыночный спрос (производство и распространение наркотиков, проституция, контрабанда).

Преимуществом данного подхода является возможность количественной оценки скрытой части производительной экономической деятельности на основе общепринятой методологии СНС, использования результатов расчетов при формировании экономической политики и международных сопоставлений. Результаты расчетов параметров теневой экономики по методологии СНС являются исключительно ценными для формирования социально-экономической политики, особенно в сложившейся в России ситуации, когда

проблема контроля над теневой экономикой перешла из категории чисто полицейских в разряд экономико-политических. Вместе с тем, данный подход не лишен недостатков. Отметим наиболее важные. В рамках концепции СНС не удастся сколько-нибудь удовлетворительно оценить масштабы, структуру и влияние криминальной деятельности, не связанной с производством реального ВВП. В состав теневой экономики, с одной стороны, включаются все виды как общеуголовных, так и экономических преступлений, что чрезмерно расширяет границы теневой экономики, а с другой стороны их учет ограничивается тем влиянием, которое они оказывают на производство и потребление ВВП текущего года и использование этой информации ограничивается целями уменьшения погрешностей статистических расчетов.

Формально-правовой подход. В качестве ключевого критерия выделения теневых экономических явлений выступает отношение к нормативной системе регулирования. Конкретными критериями являются: уклонение от официальной или государственной регистрации, от государственного контроля; противоправный характер.

Д. Макаров В.М. Есипов, главной отличительной особенностью теневой экономической деятельности, считают ее неконтролируемый характер. Последний заключается в недоступности экономической информации для ее получения открытыми контрольными методами.

В.О. Исправников для отнесения экономических явлений к теневым использует критерий противоправности и уклонения от официальной регистрации.

П. Ореховский использует для отнесения к теневой экономике более жесткий критерий - отсутствие государственной регистрации сделок.

Комплексные подходы. В рамках комплексного подхода в качестве основы выделения теневой экономики используются различные сочетания рассмотренных ранее критериев. Например, А.Н. Шохин использует для выделения явлений теневой экономики такие критерии, как отсутствие учета, нерегламентированность и противоправность.

Т.И. Корягина в состав теневой экономики включает экономическую деятельность не фиксируемую статистикой, запрещенную законом, а также приписки, спекулятивные сделки, мошенничество, связанное с получением и передачей денег (некоторые экономические преступления).

**Классификация теневых экономических явлений**

Рассмотрим классификацию теневых экономических явлений по различным основаниям.

В зависимости от характера результата выделяют теневую экономическую деятельность:

производительную, вносящую реальный вклад в производство валового национального продукта;

перераспределительную, не связанную с реальным созданием экономических благ, но перераспределяющую доходы и имущество.

По отношению к официальной экономике различают внутреннюю и параллельную экономику.

Под внутренней экономикой понимаются встроенные в официальную экономику теневые отношения, связанные с официальным статусом их участников. Другими словами, теневая экономика трактуется с этой точки зрения как нерегистрируемая деятельность тех же самых агентов, которые действуют и в регистрируемой части экономики. Данный подход последовательно реализуется Д. Макаровым

Параллельная (вторгающаяся) экономика - теневые отношения, не связанные с официальным экономическим статусом их участников. Данной позиции при характеристике теневой экономики придерживается Гинзбург В. (Ginsburgh V.), который рассматривает ее как особый сектор с особой производственной функцией, где занята без официальной регистрации часть рабочей силы.

В зависимости от стадий воспроизводственного цикла выделяют:

теневое производство;

теневое распределение (скрытое от учета распределение доходов, экономические преступления);

теневой обмен (реализация нелегально произведенной продукции, правонарушения в сфере потребительского рынка, реализация незаконно полученных ценностей);

теневое потребление (потребление продукции собственного производства, удовлетворение деструктивных, асоциальных потребностей).

Трактовка теневой экономики у большинства авторов включает в ее состав экономическую деятельность на всех стадиях воспроизводственного цикла.

Исключение составляет статистическая концепция, рассматривающая теневую экономику как производительный сектор, участвующий в создании ВВП.

Подходы к определению теневой экономики различаются также и в зависимости от принимаемых во внимание механизмов координации ее отдельных сфер и секторов. Выделяют в связи с этим:

теневой рынок;

неформальную экономику;

властно-насильственный механизм, связанный преимущественно с применением или угрозой применения насилия.

Если изучение теневого рынка как неотъемлемого элемента теневой экономики является общим правилом, то неформальный сектор ряд авторов в состав теневой экономики не включают. Властно-насильственный механизм как элемент теневой экономики признается лишь не многими исследователями.

По видам рынков и находящихся в обороте экономических ресурсов выделяют:



теневые экономические отношения на рынках потребительских товаров и услуг;  
на рынках инвестиционных товаров;  
на финансовых рынках;  
на рынке труда;  
других рынках (информации, технологий, интеллектуальной собственности).

## 1.2 Структура теневой экономики

В структуре теневой экономики с известной степенью условности могут быть выделены следующие основные сферы или блоки. Производительный сектор (нелегальная экономика), обеспечивающий реальный вклад в производство валового внутреннего продукта:

- а) легальные виды деятельности, осуществляемые нелегально, например, без лицензии или специального разрешения; скрытое производство в легальной экономике;
- б) нелегальная (неформальная, по терминологии СНС-93) занятость, работа по найму;
- в) запрещенная законодательством экономическая деятельность.

Перераспределительный сектор теневой экономики включает различные преступления экономической направленности. В литературе для обозначения отдельных элементов этого сектора теневой экономики используются различные понятия.

Т.И. Корягина использовала термин "фиктивная экономика" - экономика приписок, спекулятивных сделок, взяточничества и всякого рода мошенничеств, связанных с получением и передачей денег. В.О. Исправников включает в этот сектор также деятельность, направленную на получение необоснованных выгод и льгот субъектами хозяйствования на основе организованных коррупционных связей. Существуют два особых сектора экономики, которые также являются неконтролируемыми и нерегламентированными, не отражаемыми, как правило, в статистическом учете. Это сектор домашней и сектор общинной экономики.

Домашняя экономика представлена сферой общественно-необходимого производительного домашнего труда, который не оплачивается и находится вне сферы товарного обмена. В домашнюю экономику включается трудовая деятельность по производству продуктов, которые заменяют товары, приобретаемые за деньги в сфере официальной экономики. Признаками домашней экономики являются: производительный характер, отсутствие учета, официальной регламентации, не противоправный характер, отсутствие обмена в рыночной и нерыночной формах.

Общинная экономика представлена системой производства и реализации благ и услуг, которая основана на обмене в не денежной форме. Она действует в рамках сообществ, складывающихся на базе различных форм социальных связей: родственных, соседских, дружественных отношений, близости культур,

религиозных взглядов, профессии, идеологической ориентации и т.п. Общинная экономика - это форма развития домашней экономики при выходе последней за пределы семьи. Если обмен благами в рамках различного рода общин начинает осуществляться в денежной форме, общинная экономика переходит в нелегальную.

Признаками общинной экономики являются: производительный, не противоправный, характер, обмен в не денежной форме, несоблюдение принципа эквивалентности, нерегламентированность, не учитываемый характер. Данные сектора, на мой взгляд, не следует относить к теневой экономике. Связано это с тем, что сокрытие от учета и налогообложения в этих сферах не происходит. Обязанности официальной регистрации и уплаты налогов законодательство не предусматривает. Данная деятельность не носит, как правило, противоправного характера. Такое понимание теневой экономики оправдано и с криминологических позиций при рассмотрении ее в качестве фактора экономической преступности. Сферы домашней и общинной экономики не связаны с выходом за рамки правового поля и не являются факторами криминализации экономических отношений.

## **9. Культура предпринимательства**

Культура предпринимательства является неотъемлемым элементом организации предпринимательской деятельности. Она базируется на общих понятиях культуры и неразрывно с ней связана.

Культура - это совокупность производственных, общественных и духовных потребностей людей. Так определяется сущность этого понятия в Словаре русского языка С.И. Ожегова. Далее в Словаре дается еще одно определение этого комплексного понятия: культура - это высокий уровень чего-нибудь, высокое развитие, умение.

Культура предпринимательства - это определенная, сложившаяся совокупность принципов, приемов, методов осуществления предпринимательской деятельности субъектами в соответствии с действующими в стране (обществе) правовыми нормами (законами, нормативными актами), обычаями делового оборота, этическими и нравственными правилами, нормами поведения при осуществлении цивилизованного бизнеса.

Как известно, предпринимательская деятельность - это свободная деятельность дееспособных граждан и(или) их объединений. Но экономическая свобода в осуществлении предпринимательской деятельности не означает, что ее участники свободны от неисполнения установленных принципов и методов регулирования предпринимательской деятельности. Государство устанавливает определенные преграды для ограничения проявления всемерной экономической свободы отдельными представителями предпринимательской деятельности во имя защиты интересов и экономической свободы других участников предпринимательства и других субъектов рыночной экономики, общества в целом.

Культура предпринимательства означает, что самостоятельность и экономическая свобода субъектов предпринимательской деятельности противоречат их неоправданной инициативе. Поэтому государство устанавливает меры и формы ответственности за нарушение предпринимателями правовых норм, регулирующих предпринимательскую деятельность. Так, в соответствии Конституцией РФ не допускается экономическая (предпринимательская) деятельность, направленная на монополизацию и недобросовестную конкуренцию, а ст. 57 Конституции установлено, что каждый обязан платить законно установленные налоги и сборы. Уголовным законодательством установлены меры уголовной ответственности за незаконное и лжепредпринимательство и другие деяния граждан, не соответствующие законной деятельности.

Первым всеобщим элементом культуры предпринимательской деятельности является ее законность. Вторым элементом - строгое выполнение обязательств и обязанностей, вытекающих из правовых актов, договорных отношений и совершаемых законных сделок, из обычаев делового оборота, что проявляется в нанесении не только имущественного, но и морального вреда партнерам, конкурентам, потребителям, наемным работникам.

Следующим важным элементом культуры предпринимательства является честное ведение его субъектами своего бизнеса. Честное отношение к людям, потребителям, партнерам, государству - это действительно ведущий признак культуры предпринимательства.

Важно также соблюдение предпринимателями общих этических норм, включающих профессиональную этику, этические кодексы фирмы, общепринятые правила осуществления бизнеса, уровень культуры и воспитания предпринимателей, степень их притязаний, соблюдение обычаев и нравов, действующих в обществе, уровень знаний, необходимых для осуществления законного бизнеса и др.

Культура предпринимательства как проявление правовых и этических критериев (норм) включает следующие отношения: с государством, с обществом, с потребителями, со служащими, с партнерами, с конкурентами и другими хозяйствующими субъектами, а также соблюдение действующих правовых актов, стандартов, правил, норм, прямо или косвенно влияющих на развитие предпринимательства.

Предпринимательская деятельность направлена на систематическое извлечение прибыли, но не всяческими путями и методами, а только на законных основаниях. Культура предпринимательства означает, что предприниматели, создав собственное дело, осуществляют законный бизнес и получают доход (прибыль) на законных основаниях.

Формирование культуры предпринимательства определяется многими факторами, среди которых первые места занимают цивилизованная внешняя предпринимательская среда, общественный и государственный менталитет, реально действующие правовые нормы, устанавливающие права, обязанности,

ответственность предпринимателей, защищающие их от агрессивной окружающей среды, и, конечно, сам предприниматель и его корпоративная культура.

## **10.«Финансовый риск»**

Под финансовым риском предприятия понимается вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в форме потери дохода и капитала в ситуации неопределенности условий осуществления его финансовой деятельности.

Финансовые риски предприятия характеризуются большим многообразием и в целях осуществления эффективного управления ими классифицируются по следующим основным признакам:

1. По видам. Этот классификационный признак финансовых рисков является основным параметром их дифференциации в процессе управления. Характеристика конкретного вида риска одновременно дает представление о генерирующем его факторе, что позволяет "привязать" оценку степени вероятности возникновения и размера возможных финансовых потерь по данному виду риска к динамике соответствующего фактора. Видовое разнообразие финансовых рисков в классификационной их системе представлено в наиболее широком диапазоне. При этом следует отметить, что появление новых финансовых инструментов и другие инновационные факторы будут соответственно порождать и новые виды финансовых рисков.

На современном этапе к числу основных видов финансовых рисков предприятия относятся следующие:

- Риск снижения финансовой устойчивости(или риск нарушения равновесия финансового развития). Этот риск генерируется несовершенством структуры капитала (чрезмерной долей используемых заемных средств), порождающим несбалансированность положительного и отрицательного денежных потоков предприятия по объемам. Природа этого риска и формы его проявления рассмотрены в процессе изложения действия финансового левиреджа. В составе финансовых рисков о степени опасности (генерированные угрозы банкротства предприятия) этот вид риска играет ведущую роль.
- Риск неплатежеспособности предприятия. Этот риск генерируется снижением уровня ликвидности оборотных активов, порождающим разбалансированность положительного и отрицательного денежных потоков предприятия во времени. По своим финансовым последствиям этот вид риска также относится к числу наиболее опасных.
- Инвестиционный риск. Он характеризует возможность возникновения финансовых потерь в процессе осуществления инвестиционной деятельности предприятия. В соответствии с видами этой деятельности разделяются и виды инвестиционного риска - риск реального инвестирования и риск финансового инвестирования. Все рассмотренные виды финансовых рисков, связанных с осуществлением инвестиционной

деятельности, относятся к так называемым "сложным рискам", подразделяющимся в свою очередь на отдельные их подвиды. Так, например, в составе риска реального инвестирования могут быть выделены риски несвоевременного завершения проектно-конструкторских работ; несвоевременного окончания строительно-монтажных работ; несвоевременного открытия финансирования по инвестиционному проекту; потери инвестиционной привлекательности проекта в связи с возможным снижением его эффективности и т.п. Так как все подвиды инвестиционных рисков связаны с возможной потерей капитала предприятия, они также включаются в группу наиболее опасных финансовых рисков.

- **Инфляционный риск.** В условиях инфляционной экономики он выделяется в самостоятельный вид финансовых рисков. Этот вид риска характеризуется возможностью обесценения реальной стоимости капитала (в форме финансовых активов предприятия), а также ожидаемых доходов от осуществления финансовых операций в условиях инфляции. Так как этот вид риска в современных условиях носит постоянный характер и сопровождает практически все финансовые операции предприятия, в финансовом менеджменте ему уделяется постоянное внимание.

- **Процентный риск.** Он состоит в непредвиденном изменении процентной ставки на финансовом рынке (как депозитной, так и кредитной). Причиной возникновения данного вида финансового риска (если элиминировать ранее рассмотренную инфляционную его составляющую) является изменение конъюнктуры финансового рынка под воздействием государственного регулирования, рост или снижение предложения свободных денежных ресурсов и другие факторы. Отрицательные финансовые последствия этого вида риска проявляются в эмиссионной деятельности предприятия (при эмиссии как акций, так и облигаций), в его дивидендной политике, в краткосрочных финансовых вложениях и некоторых других финансовых операциях.

- **Валютный риск.** Этот вид риска присущ предприятиям, ведущим внешнеэкономическую деятельность (импортирующим сырье, материалы и полуфабрикаты и экспортирующим готовую продукцию). Он проявляется в недополучении предусмотренных доходов в результате непосредственного взаимодействия изменения обменного курса иностранной валюты, используемой во внешнеэкономических операциях предприятия, на ожидаемые денежные потоки от этих операций. Так, импортируя сырье и материалы, предприятие проигрывает от повышения обменного курса соответствующей иностранной валюты по отношению к национальной. Снижение же этого курса определяет потери предприятия при экспорте готовой продукции.

- **Депозитный риск.** Этот риск отражает возможность невозврата депозитных вкладов (непогашения депозитных сертификатов). Он встречается относительно редко и связан с неправильной оценкой и

неудачным выбором коммерческого банка для осуществления депозитных операций предприятия. Тем не менее случаи реализации депозитного риска встречаются не только в нашей стране, но и в странах с развитой рыночной экономикой.

- **Кредитный риск.** Он имеет место в финансовой деятельности предприятия при предоставлении товарного (коммерческого) или потребительского кредита покупателям. Formой его проявления является риск неплатежа или несвоевременного расчета за отпущенную предприятием в кредит готовую продукцию, а также превышения расчетного бюджета по инкассированию долга.
- **Налоговый риск.** Этот вид финансового риска имеет ряд проявлений: вероятность введения новых видов налогов и сборов на осуществление отдельных аспектов хозяйственной деятельности; возможность увеличения уровня ставок действующих налогов и сборов; изменение сроков и условий осуществления отдельных налоговых платежей; вероятность отмены действующих налоговых льгот в сфере хозяйственной деятельности предприятия. Являясь для предприятия непредсказуемым (об этом свидетельствует современная отечественная фискальная политика), он оказывает существенное воздействие на результаты его финансовой деятельности.
- **Структурный риск.** Этот вид риска генерируется неэффективным финансированием текущих затрат предприятия, обуславливающим высокий удельный вес постоянных издержек в общей их сумме. Высокий коэффициент операционного левеидж при неблагоприятных изменениях конъюнктуры товарного рынка и снижении валового объема положительного денежного потока по операционной деятельности генерирует значительно более высокие темпы снижения суммы чистого денежного потока по этому виду деятельности (механизм проявления этого вида риска подробно рассмотрен при изложении вопроса операционного левеиджа).
- **Криминогенный риск.** В сфере финансовой деятельности предприятий он проявляется в форме объявления его партнерами фиктивного банкротства; подделки документов, обеспечивающих незаконное присвоение сторонними лицами денежных и других активов; хищения отдельных видов активов собственным персоналом и другие. Значительные финансовые потери, которые в связи с этим несут предприятия на современном этапе, обуславливают выделение криминогенного риска в самостоятельный вид финансовых рисков.
- **Прочие виды рисков.** Группа прочих финансовых рисков довольно обширна, но по вероятности возникновения или уровню финансовых потерь она не столь значима для предприятий, как рассмотренные выше. К ним относятся риски стихийных бедствий и другие аналогичные "форс-мажорные риски", которые могут привести не только к потере предусматриваемого дохода, но и части активов предприятия (основных средств; запасов товарно-материальных ценностей); риск

несвоевременного осуществления расчетно-кассовых операций (связанный с неудачным выбором обслуживающего коммерческого банка); риск эмиссионный и другие.

## **11. Экономические основы предпринимательской деятельности**

Предприниматель должен быть источником и руководителем творческой активности и предприимчивости работников предприятия. Задача любого предпринимателя - получить доход на вложенный труд и капитал. Уровень качества его работы определяется объемами полученного дохода на капитал. Следовательно, предпринимательство - это хозяйственная деятельность, направленная на получение и наращивание дохода. Фирмы, стремящиеся к развитию, все чаще используют предпринимательский стиль управления, который принимает форму предпринимательского менеджмента. Фирмы, которые уделяют недостаточное внимание предпринимательству, теряют позиции на рынке из-за недостаточной гибкости управления и производства.

Среди наиболее важных целей предпринимателя-производство товаров и услуг, доход, престиж, развитие бизнеса. Как показано на схеме, все эти цели взаимосвязаны.

Предприниматель - это лицо, занимающееся предпринимательской деятельностью. Предприниматели входят в особый слой общества - бизнес-слой. Формирование этого общества происходит вместе с развитием предпринимательства.

Бизнес-слой - общее понятие, объединяющее всех россиян, в той или иной степени занятых в бизнесе, начиная с классических предпринимателей и кончая наемными работниками, в свободное время тоже пытающиеся "делать деньги". Этот слой охватывает всю совокупность субъектов производительной, коммерческой и финансовой деятельности, осуществляемой на базе автономно принимаемых решений и с целью получения прибыли.

Этот слой далеко не однороден по составу. В нем можно выделить несколько основных бизнес - групп:

- предприниматели - частные собственники преимущественно мелких предприятий и фирм, лично управляющие последними, не совмещающие эту деятельность с работой по найму;
- само занятые - лица, занятые мельчайшим предпринимательством на базе индивидуальной трудовой деятельности с помощью собственных средств производства;
- бизнесмены-менеджеры - наемные директора мелких и средних предприятий, главным образом акционированного и частного секторов экономики, совмещающие управленческую работу по найму с ведением собственного бизнеса;
- полу предприниматели - наемные работники, в основном акционированного и частного секторов экономики, не выполняющие управленческих функций и

совмещающие основную работу с теми или иными видами предпринимательства;

- менеджеры-совладельцы - хозяйственные руководители мелких и средних акционированных предприятий, работающие по найму, но вместе с тем располагающие пакетами акций управляемых предприятий.

Небольшое число предпринимателей в общей структуре бизнес-слоя (11%) объясняется тем, что для многих представителей бизнес-слоя сохранение должности (рабочего места) играет защитно-вспомогательную роль - одним она служит социальным прикрытием, другим - способом накопления трудового стажа, третьим - страховкой на случай банкротства, четвертым - источником дефицитных ресурсов, деловых связей и льгот.

Любая предпринимательская деятельность осуществляется в рамках определенной организационной формы предприятия. Выбор формы зависит частично от личных интересов и профессии предпринимателя, но в основном определяется объективными условиями:

- сферой деятельности;
- наличием денежных средств;
- достоинством тех или иных форм предприятий;
- состоянием рынка.

## **12. Основные формы партнерских отношений на рынке**

Партнерские связи в сфере бизнеса выступают не только важным составным элементом предпринимательских действий по реализации делового проекта (взаимоотношения с рынком, с коллективом наемных работников, с партнерами), но и являются необходимым условием договорных отношений между несколькими предпринимателями, дают возможность каждому из них получить определенный уровень прибыли за счет обмена результатами деятельности. Каждый предприниматель заинтересован найти наиболее эффективную форму партнерских связей, а это можно лишь путем сравнительного анализа вариантов сотрудничества.

Немногочисленные публикации по этой проблеме в отечественной экономической литературе посвящены, как правило, правовым и организационно-техническим вопросам сотрудничества в отдельных видах деятельности через систему лизинговых отношений, совместного предпринимательства, франчайзинга и др. Однако эти публикации не дают возможности отбора эффективных вариантов партнерских связей, которые оцениваются, как правило, на основе маркетинговых исследований.

Создание системы мониторинга и регулирования экономической деятельности в предпринимательских структурах в соответствии с принятыми в развитых странах принципами и механизмами, с учетом необходимости проведения государственной политики в области партнерских связей, а также одновременного решения проблемы сотрудничества как неотъемлемой части



инфраструктуры всей экономики, приводит к ряду сложных теоретических, методологических и прикладных проблем, требуя своего решения. Возникает объективная необходимость искать и научно обосновывать стратегию и тактику маркетинга, как важнейшего фактора, обеспечивающего эффективное развитие сферы предпринимательской деятельности с учетом особенностей сегментов рынка.

Одной из основных тенденций эволюционного развития системы партнерских связей является сначала постепенное, а затем все более интенсивное ее перемещение из категории «составляющей части предпринимательской культуры» в категорию экономических рыночных отношений. Особенность заключается в том, что, сохраняя основные общепринятые принципы экономических отношений, система сотрудничества имеет достаточное количество уникальных и только ей присущих особенностей.

Маркетинг партнерских связей – это многостороннее развитие эффективных взаимовыгодных форм сотрудничества, направленных на привлечение и использование одновременно всех ресурсов (трудовых, финансовых и материальных) для удовлетворения запросов и потребностей предпринимательских структур. Чтобы добиться этой цели необходимо постоянно координировать применяемые маркетинговые инструменты с меняющимися запросами потребителей.

Партнерские связи предпринимателей развиваются по трем направлениям:

- отношения с поставщиками;
- отношения с потребителями продукции (услуг), производимой предпринимателем;
- отношения с партнерами, оказывающими предпринимателю деловые услуги (консалтинг, аудит, обучение и т. п.).

Для более эффективного выбора форм взаимоотношений с каждым отдельным партнером нами выработаны и обобщены основные направления развития возможных партнерских связей и дана их группировка по сферам предпринимательской деятельности (табл. 1). Это позволяет целенаправленно выбрать самую эффективную форму взаимоотношений с каждым отдельным партнером в зависимости от поставленной задачи (получение кредита или необходимого оборудования, поиск и наем на работу специалистов, подготовка и переподготовка квалифицированных работников, получение необходимого сырья и транспортировка продукции, оказание других видов деловых услуг и т. п.). Все формы взаимоотношений между партнерами с целью получения прибыли или объединения их усилий для достижения коммерческой выгоды должно быть зафиксированы в экономико-правовой форме в виде сделок, фиксирующих обмен ценностями между партнерами или объединениями усилий для достижения определенных коммерческих интересов.

Рассматривая все многообразие конкретных форм партнерских связей, нами сделана попытка сгруппировать их по шести основным видам деятельности.

Так, если для предприятий и организаций сферы производства товаров и услуг (промышленность, строительство, транспорт, общественное питание, включая сферу бытового обслуживания и др.) характерны шесть основных форм партнерских связей (совместное предпринимательство, лицензирование, производственная кооперация подрядное и субподрядное производство, управление по контракту и др.), то для организаций, фирм, занятых торговлей и товарообменом, возможные формы сотрудничества носят более узкий характер и, как правило, ограничиваются в основном бартерными сделками, коммерческой триангуляцией, консигнацией, а так же различными формами торговых сделок: обычная, форвардная, сделка спот и т. д.

Особую сферу партнерства составляет материально-техническое обслуживание. Сюда входят такие формы партнерских связей как концессия, франчайзинг, лизинговая деятельность и др. Однако это не означает, что и франчайзинг и лизинг не могут быть использованы в любой отрасли народного хозяйства.

Сфера финансового и страхового обслуживания регулируется в основном такими формами партнерских связей, как факторинг, коммерческий трансферт, венчурное финансирование, финансовый лизинг, страховые договора (хеджирование), эккаутинг и др.

Важное место занимает сфера подготовки кадров для предпринимательских структур, здесь партнерские связи организуются на базе сотрудничества с коммерческими образовательными центрами, бизнес-школами, учебными заведениями, осуществляющими дистанционное обучение, а так же через бизнес-инкубаторы и УДЦ (Морозовский проект) и др.

Несмотря на определенную условность классификации, формы партнерских связей тесно переплетаются друг с другом и носят многогранный видовой характер, а учитывая, что большинство предпринимательских структур являются многопрофильными предприятиями, происходит взаимопроникновение и функциональное переплетение форм сотрудничества.

Так, лизинг как форма партнерских связей имеет ряд видов (оперативный и финансовый лизинг, прямой и возвратный, внутренний и внешний и т. д.).

Аналогичное положение с факторингом, страхованием и т. д.

Правовое регулирование всех партнерских связей выступает основой их широкого внедрения в практику, а сами виды сотрудничества выступают формой поддержки развития предпринимательской деятельности.

### **13. Основные составляющие предпринимательского риска**

В современных условиях осуществление предпринимательской деятельности сопряжено с большим количеством разнообразных рисков. Высокая степень риска вытекает из самой природы предпринимательства, которая определяется прежде всего инновационным компонентом. Предпринимательская деятельность относится к специфическому виду социального поведения, которое реализуется в системе рыночной неопределенности и риска.

Предпринимательский риск – это, с одной стороны, возможная, вероятностная потеря ресурсов в процессе осуществления предпринимательской деятельности и недостижение ранее намеченных конечных результатов, а с другой – предпринимательский риск может проявляться и в получении большего по объему дохода, чем намечалось до осуществления определенных операций.

Предпринимательский риск – мощный стимул к успешной работе; уменьшения убытков можно достичь путем заключения договора страхования предпринимательского риска, т.е. риска убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушения своих обязательств контрагентами или изменения условий этой деятельности по не зависящим от предпринимателя обстоятельствам, в том числе риска неполучения ожидаемых доходов.

Следует заметить, что категория риска традиционно являлась предметом исследований экономистов. Так, французский экономист Р. Катильон, который считается отцом самого термина «предприниматель», одним из первых выдвинул концепцию риска как отличительной черты предпринимательской деятельности. А. Смит в своем «Исследовании о природе и причинах богатства народов» характеризовал предпринимателя как собственника капитала, берущего на себя риск хозяйствования. Предпринимательская прибыль, по Смиту, – компенсация собственника за риск. Авторы известного учебника «Экономикс» К. Макконелл и С. Брю рассматривали предпринимательство как особый вид деятельности, в основе которой лежит ряд признаков, среди которых характеристика предпринимателя как человека, идущего на риск. Предприниматель рискует не только временем, трудом, деловой репутацией, но и вложенными средствами – собственными и своих компаньонов или акционеров.

В юридической литературе категория риска также вызывает живой интерес, неоднократно предпринимались попытки сформулировать определение данного понятия. Не имея возможности рассмотреть все определения, приведем одно из них, предложенное В.С. Белых, который под предпринимательским риском понимает «потенциальную возможность (опасность) наступления или ненаступления события (совокупности событий), повлекшего неблагоприятные имущественные последствия для деятельности предпринимателя».

Факторами риска являются нехватка стартового капитала, достаточный объем оборотного капитала, срыв поставок сырья (по срокам и ценам), низкое качество, высокая себестоимость продукции, экономическая и политическая нестабильность в обществе. Очевидно, что в зависимости от содержания предпринимательской идеи, практики ее реализации, экономической и политической стабильности в обществе результат предпринимательской деятельности будет различен. В зависимости от вероятности отрицательного результата можно оценивать степень риска предпринимательской идеи. Причины риска имеются на всех этапах предпринимательской деятельности:

при выборе предпринимательской идеи, создании производства, использовании прибыли.

Как и любая экономическая категория, предпринимательские риски выражают свою сущность в функциях. Наиболее общепринятыми считаются две функции: регулирующая и защитная.

Регулирующая функция рисков имеет два аспекта — негативный и позитивный. Негативный аспект состоит в том, что принятие и реализация решений с необоснованным риском ведут к волюнтаризму, крайним проявлением которого является авантюризм. Эта разновидность риска объективно содержит значительную вероятность невозможности достижения цели при реализации решения. Действие негативного аспекта регулирующей функции риска выступает в качестве дестабилизирующего фактора в хозяйственной практике.

Позитивный аспект данной функции риска выполняет роль своеобразного катализатора при принятии экономических решений. Практически этот аспект проявляется в деятельности инновационных банков, инвестиционных фондов, особенно венчурных (рисковых) фирм классического западного типа.

Защитная функция риска также имеет два аспекта: историко-генетический и социально-правовой. Первый аспект объективно связан с тем, что для страхования рисков отдельные индивидуумы и хозяйственные организации вынуждены создавать средства защиты от негативных явлений, стихийных бедствий и т.д. в форме страховых (резервных) фондов, фондов риска, финансовых резервов предприятий. Основное содержание социально-правового аспекта защитной функции риска состоит в необходимости обеспечения права на хозяйственный риск и закрепления его в законодательном порядке как категории правомерности экономического риска. Такая категория права предусмотрена в хозяйственном законодательстве большинства зарубежных стран и регламентирует экономические гарантии, исключающие в случае неуспеха наказание работника, пошедшего на обоснованный риск. Эти гарантии вообще рассматриваются как необходимое условие для предпринимателя на обоснованный риск. В российском законодательстве понятие правомерности экономического риска и необходимые в этом случае гарантии пока отсутствуют, что сдерживает применение обоснованных рискованных решений в хозяйственной практике, а также размывает границы ответственности за последствия решений, принятых в результате бесхозяйственности и некомпетентности руководителей.

#### **14.«Страхование риска»**

Страховой риск — это событие, наступление которого не определено во времени и в пространстве, независимое от волеизъявления сторон, опасное и создающее вследствие этого стимул для страхования; это тот риск, который может быть оценен с точки зрения вероятности наступления страхового случая и размеров возможного ущерба.

Страховой риск - понятие, имеющее несколько значений:

- риск - как вероятность наступления события, находящегося вне контроля;
- риск - вероятность наступления ущерба жизни, здоровью, имуществу страхователя (застрахованного) в результате страхового случая;
- риск - ответственность страховщика, вид ответственности страховщика;
- риск - предполагаемое событие, на случай наступления которого проводится страхование.

### **15. Коммерческий риск и его оценка**

Законодательно установлено, что предпринимательская деятельность является рискованной, т.е. действия участников предпринимательства в условиях сложившихся рыночных отношений, конкуренции, функционирования всей системы экономических законов не могут быть с полной определенностью рассчитаны и осуществлены. Многие решения в предпринимательской деятельности приходится принимать в условиях неопределенности, когда необходимо выбирать направление действий из нескольких возможных вариантов, осуществление которых сложно предсказать (рассчитать, как говорится, на все сто процентов).

Риск присущ любой сфере человеческой деятельности, что связано со множеством условий и факторов, влияющих на положительный исход принимаемых людьми решений. Исторический опыт показывает, что риск недополучения намеченных результатов особенно стал проявляться при всеобщности товарно-денежных отношений, конкуренции участников хозяйственного оборота.

Опыт развития всех стран показывает, что игнорирование или недооценка хозяйственного риска при разработке тактики и стратегии экономической политики, принятии конкретных решений неизбежно сдерживает развитие общества, научно-технического прогресса, обрекает экономическую систему на застой. Возникновение интереса к проявлению риска в хозяйственной деятельности связано с проведением в России экономической реформы. Хозяйственная среда становится все более рыночной, вносит в предпринимательскую деятельность дополнительные элементы неопределенности, расширяет зоны рискованных ситуаций. В этих условиях возникают неясность и неуверенность в получении ожидаемого конечного результата, а следовательно, возрастает и степень предпринимательского риска.

Экономические преобразования, происходящие в России, характеризуются ростом числа предпринимательских структур, созданием ряда новых рыночных инструментов. В связи с процессами демонополизации и приватизации государство правомерно отказалось от роли единоличного носителя риска, переложив всю ответственность на предпринимательские структуры. Однако большое число предпринимателей открывают свое дело при самых неблагоприятных условиях. Нарастающий кризис экономики России является

одной из причин усиления предпринимательского риска, что приводит к увеличению числа убыточных предприятий.

Значительный рост числа убыточных предприятий позволяет сделать вывод о том, что не учитывать фактор риска в предпринимательской деятельности нельзя, без этого сложным является получение адекватных реальным условиям результатов деятельности. Создать эффективный механизм функционирования предприятия на основе концепции безрискового хозяйствования невозможно.

Риск составляет объективно неизбежный элемент принятия любого хозяйственного решения в силу того, что неопределенность - неизбежная характеристика условий хозяйствования. В экономической литературе часто не делается различий между понятиями "риск" и "неопределенность". Их следует разграничивать. В действительности первое характеризует такую ситуацию, когда наступление неизвестных событий весьма вероятно и может быть оценено количественно, а второе - когда вероятность наступления таких событий оценить заранее невозможно. В реальной ситуации решение, принимаемое предпринимателем, почти всегда сопряжено с риском, который обусловлен наличием ряда непредвиденных факторов неопределенности.

Следует заметить, что предприниматель вправе частично переложить риск на других субъектов экономики, но полностью избежать его он не может. Справедливо считается: кто не рискует, тот не выигрывает. Иными словами, для получения экономической прибыли предприниматель должен осознанно пойти на принятие рискованного решения.

Можно с уверенностью сказать: неопределенность и риск в предпринимательской деятельности играют очень важную роль, заключая в себе противоречие между планируемым и действительным, т.е. источник развития предпринимательской деятельности. Предпринимательский риск имеет объективную основу из-за неопределенности внешней среды по отношению к фирме. Внешняя среда включает в себя объективные экономические, социальные и политические условия, в рамках которых фирма осуществляет свою деятельность и к динамике которых она вынуждена приспосабливаться. Неопределенность ситуации предопределяется тем, что она зависит от множества переменных, контрагентов и лиц, поведение которых не всегда можно предсказать с приемлемой точностью. Сказывается также и отсутствие четкости в определении целей, критериев и показателей их оценки (сдвиги в общественных потребностях и потребительском спросе, появление технических и технологических новшеств, изменение конъюнктуры рынка, непредсказуемые природные явления).

Предпринимательство всегда сопряжено с неопределенностью экономической конъюнктуры, которая вытекает из непостоянства спроса-предложения на товары, деньги, факторы производства, из многовариантности сфер приложения капиталов и разнообразия критериев предпочтительности инвестирования средств, из ограниченности знаний об областях бизнеса и коммерции и многих других обстоятельств.

Экономическое поведение предпринимателя при рыночных отношениях основано на выбираемой, на свой риск реализуемой индивидуальной программе предпринимательской деятельности в рамках возможностей, которые вытекают из законодательных актов. Каждый участник рыночных отношений изначально лишен заранее известных, однозначно заданных параметров, гарантий успеха: обеспеченной доли участия в рынке, доступа к производственным ресурсам по фиксированным ценам, устойчивости покупательной способности денежных единиц, неизменности норм и нормативов и других инструментов экономического управления.

Наличие предпринимательского риска - это, по сути дела, обратная сторона экономической свободы, своеобразная плата за нее. Свободе одного предпринимателя сопутствует одновременно и свобода других предпринимателей, следовательно, по мере развития рыночных отношений в нашей стране будут возрастать неопределенность и предпринимательский риск.

Устранить неопределенность будущего в предпринимательской деятельности невозможно, так как она является элементом объективной действительности. Риск присущ предпринимательству и является неотъемлемой частью его экономической жизни. До сих пор мы обращали внимание только на объективную сторону предпринимательского риска. Действительно, риск связан с реальными процессами в экономике. Объективность риска связана с наличием факторов, существование которых в конечном счете не зависит от действия предпринимателей.

Восприятие риска зависит от каждого конкретного человека с его характером, складом ума, психологическими особенностями, уровнем знаний в области его деятельности. Для одного предпринимателя данная величина риска является приемлемой, тогда как для другого - неприемлемой.

В настоящее время можно выделить две формы предпринимательства. В первую очередь, это коммерческие организации, основанные на старых хозяйственных связях. В ситуации неопределенности такие предприниматели стараются избегать риска, пытаются приспособливаться к изменяющимся условиям хозяйствования. Вторая форма - это вновь созданные предпринимательские структуры, характеризующиеся развитыми горизонтальными связями, широкой специализацией. Такие предприниматели готовы рисковать, в рискованной ситуации они маневрируют ресурсами, способны очень быстро находить новых партнеров.

## **16. Хозяйственные связи и их роль в организации коммерческой деятельности**

Хозяйственные связи по закупкам материальных ресурсов являются составным элементом закупочной логистики, цель которой – удовлетворение потребностей производства в материальных ресурсах с максимально возможной экономической эффективностью. Достижение этой цели, однако, зависит от решения целого ряда задач. В обобщенном виде эти задачи можно сформировать следующим образом:

- Выдерживание обоснованных сроков закупки материальных ресурсов;
- Обеспечение точного соответствия между количеством поставок и потребности в них;
- Соблюдение требований производства по качеству сырья и материалов.

Успешное решение поставленных задач во многом зависит от правильной организации хозяйственных связей в системе МТО. Хозяйственные связи между поставщиками и покупателями материальных ресурсов достаточно широкое понятие. Хозяйственные связи – это совокупность организационных, экономических, административно-правовых, финансовых и других взаимоотношений, возникающих между покупателями и продавцами материальных ресурсов.

В широком смысле, система хозяйственных связей – важнейшая составная часть хозяйственного механизма страны, представляющая «собой совокупность форм, рычагов взаимодействия предприятий, объединений, фирм, отраслей народного хозяйства с потребителями продукции».

Рациональные ХС являются условием динамичного развития экономики, сбалансированности спроса и предложения; способствуют планомерному развитию экономики, своевременной поставке необходимых материальных ресурсов.

Система хозяйственных связей выполняет, в частности, следующие элементы: участие предприятий в разработке своих партнеров планов производства, посредством представленных заявок и заказов; хозяйственные договоры; контроль за соблюдением договорных обязательств; применения экономических санкций; проведении экспертизы поставляемых товаров; установление оптимальных финансовых возможностей; применение административно-правовых норм и другие взаимоотношения. Хозяйственные связи юридически установлены, когда между поставщиками (продавцами) и потребителями (покупателями) заключены хозяйственные договоры, что является важнейшим фактором установления хозяйственных связей по поставкам продукции.

В условиях централизованного планирования производства и распределения продукции, когда товарно-денежные отношения в России играли формальную роль, организация хозяйственных связей подвергалась детальному государственному регулированию и регламентированию. Государственное регулирование хозяйственных взаимоотношений поставщиков и покупателей по поставкам ресурсов было введено с самого начала развития централизованной административной системы экономики. Однако формы и содержание нормативных документов регулирования поставок товаров были различны на отдельных этапах развития экономики.



До 1959 г. в стране действовали многочисленные основные условия поставки отдельных видов товаров. В 1950 г. впервые было утверждено единое положение о поставках продукции производственно-технического назначения и Положение о поставках товаров народного потребления. Вместе с положениями действовали многочисленные Особые условия поставки, регулировавшие особенности поставок отдельных видов товаров. В 1969 и 1981 г.г. положение о поставках были пересмотрены и скорректированы в сторону большей регламентации условий поставок от поставщиков к покупателям.

Положение о поставках, а также Особые условия поставок существенно ограничивали инициативу предприятий, лицами из возможности самостоятельно решать вопросы, связанные с заключением договоров поставки.

Положения значительно ограничивали выбор партнера, возможности сторон определять в договорах условия, соответствующие конкретной поставке материальных ресурсов. Особые условия поставки также сдерживали множество норм, обязательных при заключении и исполнении договоров.

Ярмарочный комитет на оптовой ярмарке предлагал единый для всех ее участников текст договора. В результате сторонам оставалось мало возможности самим формировать условия договора. В связи с этим, договор утрачивал отведенную ему роль основного документа, определяющего права и обязанности сторон с учетом конкретных особенностей каждой поставки.

Новые условия хозяйствования, связанные с переходом к рыночной экономике, потребовали значительного расширения самостоятельности и равноправия партнеров по договору, устранения изменений регламентации, перехода от административно-командных методов управления к экономическим, от централизованного распределения материальных ресурсов к свободной продаже товаров, повышения роли хозяйственного договора.

Утвержденные в 1988 году Положения о поставках продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления сделали шаг в сторону развития рыночных отношений в организации хозяйственных связей между поставщиками и покупателями. В соответствии с этим, стороны, заключающие договор, получили возможность, учитывая конкретные условия, самостоятельно определять структуру хозяйственных связей, ассортимент, сроки поставок, порядок доставки, качество товаров, цены и др.

Следует отметить, что по мере перехода к рыночной экономике Положения утратили свое обязательное административно-регулирующее значение и стали играть роль консультативно-методического документа, во взаимоотношениях между поставщиками и покупателями продукции.

В условиях развитой рыночной экономики роль документов, централизованно регулирующих хозяйственные связи между поставщиками и покупателями,

уменьшается и уступает место самостоятельному регулированию хозяйственных взаимоотношений между партнерами по договору на базе правовых норм гражданского законодательства.

К контексте этого положения в РФ введены в действие части первая и вторая ГК РФ, принятые Госдумой. В ГК РФ излагаются общие положения договорного права, включающие понятия и условия договора, виды договоров в гражданских правоотношениях, порядок заключения договора, преддоговорные споры, изменение и расторжение договора и другие нормы договорного права. Поэтому хозяйственные связи между поставщиками и покупателями товаров, коммерческие взаимоотношения между партнерами по договору, обеспечение накоплений обязательств, договорные взаимоотношения регулируются ГК РФ, являющиеся основным нормативно-правовым документом, для регулирования коммерческих взаимоотношений по поставкам товаров.

При осуществлении хозяйственных связей основным документом является договор, регламентирующий отношения партнеров и выполняющий следующие функции:

- Закрепляет юридические отношения между партнерами;
- Устанавливает порядок и способы выполнения обязательств;
- предусматривает способы защиты обеспечения обязательств.

Аспекты хозяйственных отношений, не отраженные в договоре, регламентируются Основами гражданского законодательства и указанным выше ГК РФ.

Поскольку законодательство РФ еще не достаточно совершенно, то грамотное и точное составление договора снижает коммерческий риск.

Говоря о закупках, материальных ресурсов, как и составной части хозяйственных связей, следует сказать, что закупные работы являются одной из основных функций коммерческой деятельности предприятия. В условиях рыночной экономики организация и технология закупок в РФ претерпела конкретные изменения.

На смену централизованной системе управления экономикой, пришла эпоха свободных рыночных отношений, характеризующихся:

- свободой выбора партнера по закупке материальных ресурсов;
- множественностью источников закупки;
- равноправием партнеров;
- возросшей ролью договоров;
- свободой ценообразования;
- конкуренцией поставщиков и покупателей;
- предприимчивостью коммерсанта по закупкам;
- экономической ответственностью сторон.

Для успешного выполнения коммерческих операций по закупкам материальных ресурсов, предприятия должны систематически заниматься выявлением источников закупки, рационализацией сформированных и установлением новых хозяйственных связей.

Поскольку хозяйственные связи разнообразны по своей природе, представляет интерес изучение классификации хозяйственных связей.

### **17. Основные объекты хозяйственных связей. см пункт 16**

### **18. Классификация продукции по характеру использования.**

Классификация – разделение множества объектов на подмножества по сходству или различию в соответствии с принятыми методами. Классификация является составной частью товароведения и имеет большое теоретическое и практическое значение. Объектом классификации являются товары, их свойства, показатели качества, сырье и материалы для производства, методы оценки качества, виды контроля качества. Целью классификации является систематизация множества товаров. Задачи классификации – разработка общих принципов классификации и конкретных классификаций отдельных групп, а также гармонизация отечественных товарных классификаций с международными. Классификация товаров должна отвечать следующим требованиям: гарантировать полноту охвата всех видов производимой продукции; обеспечивать гибкость построения и возможность ввода новых наименований товаров, не нарушая общей системы; способствовать всестороннему изучению потребительских свойств товаров, учитывать возможные в будущем изменения в номенклатуре и ассортименте товаров; стимулировать улучшение оперативной деятельности на всем пути продвижения товаров на рынке. Классификация способствует упорядочиванию терминологии; позволяет объединить в родственные группы большое количество товаров. Классификация создает возможность изучить и оценить структуру, полноту и рациональность ассортимента товаров, облегчает изучение потребительских свойств товаров, позволяет обеспечить оптимальный уровень этих свойств, а также определять требования к ним. Классификация облегчает и ускоряет организацию торгово-оперативных процессов в магазинах, определяет тип торговых предприятий, способствует повышению качества торгового обслуживания. Классификацию используют при организации товароснабжения, при размещении товаров на складах и в торговых организациях.

### **19. Основные элементы конкурентоспособности товара.**

Конкурентоспособность продукции состоит из следующих элементов:

*1. Ценовая конкурентоспособность продукции*

- 1.Соотношение уровня цены с ценами основных конкурентов (с ценами аналогичной продукции и с ценами товаров-субститов)
- 2.Действенность системы дифференциации цен в зависимости от соотношения спроса и предложения, а также политики конкурентов
- 3.Привлекательность для потребителей системы скидок (наличие и эффективность системы скидок в зависимости от размера партии; от условий оплаты сделок; отпотенциальных возможностей, связанных со сделкой).

## *2. Качество продукции*

- 1.Технико-функциональные характеристики продукции (функциональность, надежность, удобство эксплуатации).
- 2.Наличие дополнительной пользы (наличие дополнительных функций; удобства, связанные с процессом покупки, с процессом оплаты, с последующей утилизацией).
- 3.Престижность продукции

## *3. Конкурентоспособность систем сбыта, рекламы и обслуживания*

- 1.Удобство для потребителей системы сбыта
- 2.Эффективность рекламы
- 3.Удобство и надежность систем обслуживания (системы технического, торгового, гарантийного, постгарантийного, сервисного обслуживания).
- 4.Эффективность системы работы с общественностью.

Следует учесть, что при анализе КСП для конкретной ситуации некоторые из предложенных элементов могут быть исключены и, наоборот, степень детализации исходного понятия может быть увеличена.

В общем виде, эмпирическая формула конкурентоспособности товара имеет вид:

конкурентоспособность = качество + цена + обслуживание

Конкурентоспособность товара - понятие относительное, реальная конкурентоспособность оценивается только на рынке при сопоставлении как с характеристиками, так и с условиями продажи и сервиса аналогичных товаров-конкурентов.

## **20.Оценка целесообразности предоставления услуг в сфере товарного обеспечения.**

Анализ сложившихся структур сферы товарного обращения показал, что новые системообразующие элементы, действующие в настоящее время на рынке, сформировались в сложных условиях переходного периода при отсутствии адекватного хозяйственного механизма, способного в достаточной мере обеспечить взаимоувязку интересов товаропроизводителей, предприятия оптовой и розничной торговли, потребителей товаров. В силу функциональных возможностей и экономико-правового статуса они не в состоянии решить

задачи, возложенные на них обществом. Значительные структурные изменения в системе управления торговлей как единой отрасли, произошедшие в ходе осуществления экономических реформ, оказали негативное влияние на состояние потребительского рынка, так как во многом была утрачена возможность координации деятельности по товарному наполнению рынка и движению товаропотоков. Эффективное функционирование предприятий различных форм собственности в рыночных условиях, а также обеспечение социальных приоритетов с точки зрения общественного развития могут быть достигнуты путем регулирования процессов, происходящих в сфере товарного обращения, что пще развитому рыночному механизму. Регулирование товарного обращения осуществляется в форме сочетания государственного регулирования как целевого воздействия по иерархии до нижних уровней управления включительно и внутрестемного саморегулирования предприятий оптовой и розничной торговли. Необходимость государственного регулирования на рынке потребительских товаров определяется следующими факторами:

- отсутствие адекватного рыночного механизма при ликвидации системы централизованного доведения товаров до потребителей;
- различный уровень развития рыночных отношений в сфере производства и обращения;
- значительная дифференциация потребительского рынка, связанная с резким социальным расслоением населения;
- требование координации формирования и распределения товарных ресурсов в связи со значительными объемами их завоза из стран СНГ и по импорту;
- незаинтересованность коммерческих структур в обеспечении потребности рынка в товарах как по объему, так и по ассортименту.

Существуют экономические, административные, организационные методы государственного регулирования товарного обращения, что обусловлено спецификой переходного периода. Однако в соответствии с рыночными законами хозяйствования основным методом является экономический, т.е. непосредственное или косвенное воздействие на товарное обращение как систему с помощью различных экономических инструментов. Непосредственная форма воздействия связана с определением некоторых элементов рынка. В настоящее время это касается в основном формирования товарных ресурсов (прежде всего по социально значимым товарам первой необходимости и товарам массового спроса). Прямое воздействие государства на формирование товарного обеспечения происходит путем установления определенных объемов закупок и поставок товаров, в первую очередь для государственных нужд, являющихся обязательными к исполнению для предприятий любых форм собственности, и обеспечения некоторых объемов поставок и реализации товаров в целях поддержания необходимого уровня потребления товаров населением. В соответствии с Законом Российской Федерации "О поставках продукции и товаров для государственных нужд" от 28 мая 1992 г. для осуществления

деятельности по образованию федеральных продовольственных фондов Указом Президента и постановлением Правительства Российской Федерации утверждаются объемы и ассортимент поставок продовольствия; министерства и ведомства, ответственные за закупку и поставку товаров по федеральным фондам и выступающие в качестве госзаказчика, а также категории потребителей. Указанные фонды создаются по основным продовольственным товарам (зерно, мясо и мясопродукты, молоко и молокопродукты, яйца, рыбопродукты, сахар, растительное масло, картофель и овощи) для удовлетворения потребностей военных и приравненных к ним категорий потребителей, снабжения районов Крайнего Севера, экологически загрязненных районов и приравненных к ним местностей, частично г. Москвы и Санкт-Петербурга и на другие государственные нужды. В этой связи стоит отметить, что относительная стабилизация рынка продовольственных товаров, особенно в 1993—1994 гг., была во многом обусловлена формированием федеральных продовольственных фондов.

Государство принимает непосредственное участие в установлении хозяйственных связей, а также сохраняет в собственности ряд предприятий сферы товарного обращения, обеспечивающих общегосударственные интересы (например, оптовые предприятия, обеспечивающие товародвижение продукции, имеющей стратегическое значение: накопительные склады для снабжения районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей, холодильники и объекты складского хозяйства для формирования федеральных фондов, оптовые предприятия, осуществляющие хранение мобилизационных запасов и резервов правительства, и др.).

Государство в лице уполномоченных на это органов координирует деятельность по формированию товарных ресурсов и стабилизации положения на потребительском рынке, в частности поставки товаров по федеральным фондам и фондам для иных государственных нужд; завоз товаров по межправительственным соглашениям из стран СНГ; закупки по импорту за счет централизованно выделяемых валютных средств. Осуществление и координация деятельности по поставкам товаров для государственных нужд осуществляются на основе соглашений, которые определяют механизм взаимодействия государства и коммерческих структур различных форм собственности и сфер деятельности по выполнению целевых государственных программ, а также разграничивают функции и определяют права и обязанности сторон по деятельности на рынках определенных групп товаров. Косвенное воздействие государства на товарное обращение происходит посредством применения экономических рычагов стимулирования промышленных и торговых предприятий, использования кредитно-финансовой системы, тарифов на услуги (например, на перевозку грузов), влияния на ценовую политику предприятий. К участию в реализации социально значимых программ (например, снабжение районов Крайнего Севера) привлекаются предприятия с обеспечением им финансовой поддержки через предоставление целевых или льготных кредитов, а также налоговых льгот, направленных на пополнение собственных оборотных средств.

В то же время оптимальное сочетание экономических, административных и организационных методов регулирования товарного обращения определяется на региональных уровнях в соответствии с особенностями хозяйствования субъектов системы. Местные органы власти могут решать вопросы предоставления целевых кредитов и формирования заказа на товары массового спроса и социально значимые товары; освобождения от уплаты налога на прибыль, зачисляемую в местный бюджет; местных налогов и сборов, коммунальных платежей при закупках, накоплении и реализации этих товаров. Возможно установление обязательного ассортимента перечня для оптовых и розничных предприятий, действующих в регионе, а также определение основных условий деятельности предприятий при выдаче лицензий на оптовую и розничную торговлю. При этом обязательно осуществление контроля качества товаров, ассортимента, соблюдение правил торговли, условий договоров и норм законодательных актов с применением установленных законами санкций к предприятиям-нарушителям.

## **21. Экономический механизм хозяйственных связей.**

В процессе обмена материальными ресурсами между поставщиками и потребителями продукции возникают определенные хозяйственные связи. Они представляют собой совокупность организационных, экономических и правовых взаимоотношений, возникающих между потребителями и поставщиками сырья, материалов, топлива и т. п. Рациональная структура хозяйственных связей в значительной, а иногда и в решающей мере определяет эффективность производства.

Содержание хозяйственных связей образует материальные (имущественные) и организационные действия предприятий по реализации продукции, оказанию услуг, выполнению работ. В их рамках происходит взаимный обмен результатами производственно-хозяйственной деятельности организаций.

Важную роль в совершенствовании хозяйственных взаимоотношений торговли и промышленности призвана сыграть система хозяйственных связей по поставкам товаров. Система хозяйственных связей включает такие рычаги экономического воздействия торговли на производство, как заявки на потребность и производство товаров, заказы на производство и поставку, договоры поставки.

Систему хозяйственных связей по характеру и последовательности взаимодействия промышленности и торговли можно условно разделить на три этапа: подготовительный, документального оформления поставки, исполнения (функционирования). Хозяйственные связи на поставку товаров различаются по своей структуре, числу участников, сроком действия, ведомственной подчиненности, нормативной типизации.

По своей структуре хозяйственные связи могут быть простыми и сложными.

При простой структуре договоры на поставку заключаются непосредственно между предприятиями-изготовителями товаров и различными

торговыми предприятиями и организациями. Так заключаются договоры на многие продовольственные товары, физико-химические свойства которых требуют реализации товаров в свежем виде (хлеб, хлебобулочные изделия и молочные продукты, безалкогольные напитки и др.).

Для сложной структуры характерно участие в хозяйственных связях одного или нескольких посредников оптовых баз. По количеству посредников различают одно-, двух- и многозвенные связи. При участии в хозяйственных связях одного или нескольких посредников снижается оперативность планирования производства и торговли, эффективность воздействия ее на промышленность по выпуску товаров в соответствие со спросом населения, удорожается процесс товародвижения, замедляется оборачиваемость товаров.

По числу участников договорных отношений хозяйственные связи подразделяются на прямые и опосредованные. Под прямыми связями подразумеваются взаимоотношения двух участников договоров поставки: предприятий-изготовителей или производственных объединений непосредственно с розничными организациями и предприятиями. Наряду с ними в торговле широкое распространение получили так называемые непосредственные (прямые) хозяйственные связи организаций и предприятий с промышленными объединениями по поставкам товаров без участия оптовых посредников. Опосредованными называются хозяйственные связи, в которых принимают участие три и более участников, в том числе оптовые предприятия и организации.

По срокам действия заключенных договоров и соглашений различают контрактные (до одного года) и длительные (пять, десять и более лет) хозяйственные связи. Длительные хозяйственные связи рассчитаны на время действия перспективных планов экономического и социального развития страны и устанавливаются между предприятиями-изготовителями товаров и оптовыми торговыми предприятиями.

Различают также прямые длительные хозяйственные связи, устанавливаемые между предприятиями-изготовителями и организациями розничной торговли. Заключение длительных соглашений способствует упорядочению отношений торговли с промышленностью, повышает ответственность торговли за обоснованность заявок и заказов, а промышленности – за выпуск товаров в соответствии со спросом населения.

По ведомственной подчиненности участников различают межсистемные и внутрисистемные хозяйственные связи. При межсистемных договорных связях взаимоотношения по поставкам товаров устанавливаются между предприятиями и организациями потребительской кооперации и предприятиями промышленных министерств и ведомств, оптовыми базами министерств торговли и другими предприятиями. Внутрисистемными хозяйственными связями называют договорные отношения по поставке товаров одними предприятиями и организациями другим. В частности, внутрисистемный характер носят хозяйственные связи в оптовой торговле, предприятия которой не реализуют товары другим министерствам.



Также хозяйственные связи подразделяются на нормативно-типизированные и нетипизированные. К первой группе относятся те имущественные связи, юридическая модель которых предусмотрена в законодательстве в виде определенного обязательства (договорного или недоговорного). Типизация может проводиться на разных уровнях обобщения хозяйственных отношений и с различной глубиной регламентации прав и обязанностей их субъектов. Наличие нормативной модели регулятивного обязательства свидетельствует в известной мере о законодательном одобрении соответствующего вида отношений. В подобной ситуации стороны должны строить свои взаимоотношения согласно нормативной модели. Понятием нетипизированных охватываются хозяйственные связи, модель которых законодательно не закреплена. Отсутствие нормативной модели еще не свидетельствует о неодобрительном отношении законодателя к названным связям. Кроме того, для признания их правомерными недостаточно констатировать отсутствие специального запрета соответствующего вида деятельности. Необходимо, чтобы эти отношения, не противоречили общим положениям законодательства.

В зависимости от того, являются ли управленческие решения, регламентирующие параметры парного отношения, юридической предпосылкой хозяйственных связей, их можно подразделять. В юридической литературе большое внимание уделяется разработке типов (видов) договорных обязательств. Предложены различные основания деления, множество логически полных классификаций. Однако законодатель при решении вопроса о необходимости регламентации того или иного вида хозяйственных связей может исходить прежде всего из их распространенности, важности и других управленческих критериев. Поэтому законодательно запрещенные типы хозяйственных связей могут и не охватывать все их логические мыслимые модели. В законодательстве прямо очерчены сферы, где плановые акты представляют собой необходимое основание установления хозяйственных связей. За их пределами возможно инициативное формирование хозяйственных связей волеизъявлением сторон. Наряду с этим имеются области деятельности, где плановое основание не служит обязательной предпосылкой хозяйственной связи – оно может или быть, или не быть.

По юридическим основаниям возникновения хозяйственные связи подразделяются на договорные и недоговорные. Последние формируются лишь тогда, если это специально предусмотрено законодательством. В последнее время наметилась устойчивая тенденция расширения договорных связей, в частности, вводится договорное регулирование отношений по поставкам товаров для экспорта, которое ранее осуществлялось только в соответствии с заказами-нарядами, выдаваемыми внешнеторговыми и некоторыми другими организациями. Не следует, однако, полагать, что недоговорные обязательства представляют собой в принципе неадекватное средство регулирования хозяйственных отношений. В экономике имеются сферы, требующие в силу самого характера связей и недоговорного регулирования.

До сих пор речь шла о различных видах правомерных хозяйственных связей. Но нельзя забывать о существовании и неправомерных хозяйственных взаимоотношений. Основанием признания тех или иных хозяйственных связей неправомерными может быть общий нормативный запрет отдельных видов хозяйственной деятельности. Так, действующим законодательством запрещено вести государственные закупки не уполномоченным организациям и предприятиям.

Неправомерные хозяйственные связи могут возникать и функционировать на основе соглашения сторон, но подобные соглашения должны признаваться юридически недействительными согласно ст. 14 «основ гражданского законодательства». Вместе с тем в хозяйственных отношениях в силу их специфики фактически неприменимо общее последствие признания сделки недействительно-двухсторонняя реституция, поскольку она в ряде случаев возможна (сырье использовано для изготовления продукции) и может повлечь за собой дополнительные потери (демонтаж оборудования, снос здания). Поэтому хозяйственное законодательство идет по пути установления специальных последствий.

Указанные связи должны стать объектом исследования и экономистов, и юристов. Изучение неправомерных связей может привести к выводу о необходимости принятия дополнительных мер для искоренения или, наоборот, санкционирования таких отношений, если запрет будет признан необоснованным. В настоящее время, например, снят существовавший много лет общий запрет на проведение обмена материальными ресурсами между предприятиями. Эта законодательная новелла, по существу, санкционировала широко распространенные на практике обменные операции.

Динамика неправомерных связей отражает определенные тенденции в экономике, их увеличение может свидетельствовать о сбоях в хозяйственном механизме.

Бездоговорными называются хозяйственные отношения, не основанные вопреки закону на договоре. Причем арбитражная практика бездоговорными считает не только связи, возникшие без соглашения, но и связи, в которых эти соглашения не оформлены документально. Бездоговорные хозяйственные связи являются следствием неудовлетворительной постановки правовой работы на предприятиях или произвольных неправомерных действий одной из сторон. Принимаемые в последние годы меры по улучшению правовой работы и укреплению договорной дисциплины привели к значительному сокращению бездоговорных отношений.

При административно-командной системе управления экономикой организация хозяйственных связей по поставкам товаров подвергалась детальному государственному регулированию и регламентированию. Государственное регулирование хозяйственных взаимоотношений поставщиков и покупателей по поставкам товаров было введено с самого начала развития централизованной административной системы экономики. Однако формы и выражение нормативных документов регулирования поставок товаров были различны на отдельных этапах развития экономики.

До 1959 года действовали многочисленные Основные условия поставки отдельных видов товаров. В 1959 году впервые было утверждено Единое положение о поставках продукции производственно-технического назначения и Положение о поставках товаров народного потребления. Наряду с положениями действовали многочисленные Особые условия поставки, регулирование особенности поставок отдельных видов товаров. В 1969 и 1981 годах положения о поставках были пересмотрены и скорректированы в сторону большей регламентации условий поставок от поставщиков к покупателям. Положения о поставках, а также Особые условия поставок существенно ограничивали инициативу предприятий и организаций, лишали их возможности самостоятельно решать вопросы, связанные с заключением договоров поставки. В положениях господствовали нормы директивного характера, которые ограничивали выбор партнера, возможности сторон определять в договорах условия, соответствующие конкретной поставке товаров. Особые условия поставки также содержали множество норм, обязательных при заключении и исполнении договоров. Ярмарочный комитет на оптовой ярмарке предлагал единый для всех ее участников текст договора. В результате сторонам оставалось мало возможности самим формировать условия договора. Договор в связи с этим утрачивая ему отведенную роль основного документа, определяющего права и обязанности сторон с учетом конкретных особенностей каждой поставки.

Новые условия хозяйствования, связанные с переходом к рыночной экономике, потребовали значительного расширения самостоятельности и равноправия партнеров по договору, устранения излишней регламентации, перехода от административно-командных методов управления к экономическим, от централизованного распределения материальных ресурсов к свободной продаже товаров, повышения роли хозяйственного договора.

Утвержденные в 1988 году Положения о поставках продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления сделали шаг в сторону развития рыночных отношений в организации хозяйственных связей между поставщиками и покупателями. В соответствии с этим стороны, заключающие договор, получили возможность, сообразуясь с конкретными условиями, самостоятельно определять структуру хозяйственных связей, ассортимент, сроки поставки, порядок поставки, качество товаров, во многих случаях цены и другое. Однако по мере перехода к рыночной экономике Положения утратили свое обязательное административно-регулирующее значение и стали играть роль консультативно-методического документа во взаимоотношениях между поставщиками и покупателями товаров.

В условиях развитой рыночной экономики роль документов, централизованно регулирующих хозяйственные связи между поставщиками и покупателями, уменьшается и уступает место самостоятельному регулированию хозяйственных взаимоотношений между партнерами по договору на базе правовых норм гражданского законодательства.

В контексте этого положения в стране введены в действие части первая, вторая и третья Гражданского кодекса Российской Федерации, принятые

Государственной Думой. В Гражданском кодексе излагаются общие положения договорного права, включающие понятия и условия договора, виды договоров в гражданских правоотношениях, порядок заключения договора, поддоговорные споры, изменение и распоряжение договора и другие нормы договорного права.

Поэтому хозяйственные связи между поставщиками и покупателями товаров, коммерческие взаимоотношения между партнерами по договору поставки, обеспечение исполнения обязательств, договорные взаимоотношения регулируются указанным выше Гражданским кодексом Российской Федерации, являющимся основным нормативно-правовым документом для регулирования коммерческих взаимоотношений по поставкам товаров.

## **22. Основные этапы организации хозяйственных связей.**

Все хозяйственные связи осуществляются по единой схеме, характеризующей этапность работ. Выделяется восемь основных этапов, каждый из которых обособляется в силу своей целевой направленности и подчиняется общей логике, обусловленной сущностью и содержанием хозяйственных связей.

1. Поиск и выбор субъектов хозяйственной связи - обеспечивает встречу спроса и предложения посредством специальных организационных форм взаимодействия получателей и поставщиков. Его основное содержание характеризуется сбором и анализом информации о потенциальных поставщиках и получателях, выбором из их числа непосредственного контрагента. На практике оно реализуется посредством использования любых существующих источников информации, например, различных банков данных. Конкретный механизм практической реализации первого этапа хозяйственной связи обуславливается тем, что инициатором ее установления может являться либо продавец, либо покупатель товара. Если инициатива исходит от продавца (поставщика), то используются одни способы организации взаимодействия хозяйствующих субъектов. В противном случае, когда инициатором хозяйственной связи выступает покупатель (потребитель), применяются другие, отличающиеся от предыдущих, способы установления деловых контактов и ведения коммерческих переговоров.

Выделяются следующие основные способы установления контактов между потенциальными контрагентами, когда инициатором торговой сделки выступает продавец. Так, он может: направить предложение (оферту) непосредственно одному или нескольким возможным покупателям; принять и подтвердить заказ покупателя; направить покупателю предложение ответ на его запрос с указанием конкретных условий будущего контракта или проформой контракта; принять участие в торгах путем предоставления тендера организаторам торгов; принять участие в торгово-промышленных выставках и ярмарках; направить возможному покупателю коммерческое письмо с информацией о намерениях вступить в переговоры по поводу заключения конкретной сделки; направить проформу контракта уже известному покупателю как результат согласования условий контракта по телефону, телетайпу или телексу, или на основе предшествующих договоренностей;

поместить рекламные объявления в средствах информации, направить в адрес потенциальных покупателей каталоги, прейскуранты, проспекты с предлагаемыми товарами, организовать и провести рекламную кампанию на соответствующем товарном рынке. По аналогии с этим различаются и применяемые в коммерческой практике способы установления контактов по инициативе покупателя. Покупатели в процессе подготовки сделки могут: направить потенциальному или уже известному продавцу заказ; направить запрос производителю интересующих их товаров; объявить торги с приглашением к участию фирм, которые могут принять и выполнить условия организаторов торгов; направить возможному производителю коммерческое письмо о намерениях в ответ на его рекламу или информацию; направить потенциальному поставщику коммерческое письмо о намерениях вступить в переговоры в ответ на его предложение; направить продавцу безоговорочный акцепт его предложения. Первый этап хозяйственной связи можно считать ключевым, поскольку на нем осуществляется не только поиск и выбор субъектов как таковые, но и обоснование эффективного способа их взаимодействия по поводу обмена товарно-материальных и нематериальных ценностей, определение канала товародвижения, делается предварительная проработка других вопросов, относящихся к содержанию последующих этапов.

2. Соглашение субъектов об условиях обмена товарно-материальных и нематериальных ценностей, заключение договора. Это совершение сделки путем регламентации взаимоотношений, то есть установления прав и обязанностей поставщика и получателя. Осуществление этого этапа хозяйственной связи происходит на основе использования системы нормативно-правовых актов, устанавливающих определенный порядок сделки. Основным законодательным актом, регулирующим хозяйственные отношения в нашей стране, является Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ). Источником гражданско-правового регулирования внешнеэкономических отношений являются: Таможенный кодекс РФ, соответствующие федеральные законы, указы Президента РФ, постановления Правительства и другие акты. Заключение договора, в сущности своей, означает установление содержания хозяйственной связи. Соглашение сторон об установлении договорных отношений считается достигнутым, а договор оформленным при соблюдении следующей процедуры: одна из сторон хозяйственной связи направляет своему контрагенту оферту (предложение заключить договор), которую другая сторона акцептует (принимает сделанное предложение). Договор считается заключенным в момент получения хозяйствующим субъектом, направившим оферту, ее акцепта. Своевременное и надлежащее оформление договорных отношений служит важнейшей предпосылкой успешной реализации хозяйственной связи. Достижение же контрагентами этой связи конкретных целей обеспечивается исполнением договора при реализации всех последующих этапов.

Исполнение договора заключается в осуществлении контрагентами прав и обязанностей, возникших из каждого основанного на договоре обязательства. В силу договорного обязательства один контрагент или лицо, выступающее должником, обязано совершить в пользу другого лица, выступающего кредитором, определенные действия, либо воздержаться от определенных действий, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязательств. Характер действий, которые должник совершает в пользу кредитора, устанавливается содержанием конкретного договора. Большинство договоров в коммерции относятся к числу двусторонних, поэтому каждый из контрагентов, будучи наделенным правами и обязанностями, в отношении одних действий выступает как должник, а в отношении других - как кредитор. В исполнении обязательств главная роль принадлежит должнику, от активных действий (реже - от воздержания от действий) которого зависит достижение цели договора. Однако ряд обязанностей возлагается и на кредитора, как, например, требовать от должника надлежащего исполнения обязательств, принять предлагаемое должником исполнение, совершить действия, без которых должник не может выполнять свои обязанности и т.п. Исполнение договорных обязательств подчиняется общим принципам, важнейшими среди которых считаются: надлежащее исполнение; реальное исполнение; взаимное содействие; экономичность.

### **23. Анализ логики разработки и заключения основных хозяйственных договоров.**

Важные условия хозяйственного договора:

1. Содержание хозяйственного договора составляют условия договора, определенные соглашением его сторон, направленной на установление, изменение или прекращение хозяйственных обязательств, как согласованные сторонами, так и те, которые принимаются ими как обязательные условия договора соответственно законодательству. 2. Хозяйственный договор считается заключенным, если между сторонами в предусмотренных законом порядке и форме достигнуто соглашение относительно всех его важных условий. Важными есть условия, признанные такими по закону или необходимые для договоров данного вида, а также условия, относительно которых на требование одной из сторон должна быть достигнуто согласие. 3. При заключении хозяйственного договора стороны обязанные в любом случае согласовать предмет, цену и срок действия договора. 4. Условия о предмете в хозяйственном договоре должны определять наименования (номенклатуру, ассортимент) и количество продукции (работ, услуг), а также требования к их качеству. 5. Цена в хозяйственном договоре определяется в порядке, установленном Кодексом, другими законами. По согласию сторон в хозяйственном договоре может быть предусмотрены доплаты к установленной цене за продукцию (работы, услуги) высшего качества или выполнения работ в сокращенные сроки сравнительно с нормативными. 6. В случае признания согласованной сторонами в договоре цены такой, что поднимает требования антимонопольно-конкурентного законодательства, антимонопольный орган имеет право требовать от сторон

изменения условия договора относительно цены. 7. Сроком действия хозяйственного договора есть время, в течение которого существуют хозяйственные обязательства сторон, которые возникли на основе настоящего договора. Общий порядок заключения хозяйственных договоров:

1. Хозяйственный договор по общему правилу преподается в форме единого документа, подписанного сторонами и скрепленного печатями. 2. Проект договора может быть предложен любой из сторон. В случае если проект договора изложен как единый документ, он предоставляется второй стороне в двух экземплярах.

3. Сторона, которая получила проект договора, в случае согласия с его условиями оформляет договор соответственно требованиям части первой этой статьи и возвращает один экземпляр договора второй стороне или присылает ответ на письмо, факсограму и т.п. в двадцатидневный срок после получения договора. 4. При наличии возражений относительно отдельных условий договора сторона, которая получила проект договора, составляет протокол расхождений, о чем делается предостережение в договоре, и в двадцатидневный срок присылает второй стороне два экземпляра протокола расхождений вместе с подписанным договором.

5. Сторона, которая получила протокол расхождений к договору, обязанная на протяжении двадцати дней рассмотреть его, в этот же срок принять меры для урегулирования расхождений с второй стороной и включить к договору все принятые предложения, а те расхождения, которые остались неурегулированными, передать в этот же срок к суду, если на это есть согласие второй стороны.

6. В случае достижения сторонами согласия относительно всех или отдельных условий, указанных в протоколе расхождений, такое согласие должно быть подтверждено в письменной форме. 7. Если сторона, которая получила протокол расхождений относительно условий договора, основанного на государственном заказе или такому, заключение которого есть обязательным для сторон на основании закона, или сторона - исполнитель по договору, что в установленном порядке признанный монополистом на определенном рынке товаров (работ, услуг), которое получило протокол расхождений, не передаст в указанный двадцатидневный срок к суду расхождения, которые остались неурегулированными, то предложения второй стороны считаются принятыми. 8. В случае если стороны не достигли согласия из всех важных условий хозяйственного договора, такой договор считается незаключенной. Если одна из сторон осуществила фактические действия относительно его выполнения.

7.

## **24. Основные аспекты организации товаропроведения от различных**

## **контрагентов.**

Результаты планирования товародвижения оказывают заметное влияние на маркетинговые программы фирмы и принятие правильных решений по выбору каналов сбыта продукции. Это, в свою очередь, влияет на величину расходов фирмы. Важной особенностью планирования товародвижения является верное определение формы организации торговли. При этом следует правильно выбрать канал товародвижения - прямой или с участием посредника.

Преимущество прямой доставки продукции непосредственно потребителям может быть эффективным, если количество поставляемого товара будет достаточно велико, а рынок потребителей сконцентрирован на ограниченном регионе. При этом реализуемая продукция требует специального вида обслуживания или должна иметься достаточная сеть собственных складов на рынках сбыта.

Большинство товаров лучше реализовывать через посредников. Здесь также существуют определенные критерии выбора канала товародвижения: прежде всего потребительский рынок не ограничивается регионом, а разбросан по всей территории; поставки осуществляются малыми партиями и с большей частотой.

Во многих случаях выбор канала товародвижения является наиболее важным решением для фирмы. Фирма, взявшая на себя функции товародвижения, должна оплачивать все возникающие расходы. Кроме того, она полностью получает и все причитающиеся доходы по доставке и реализации продукции. Если используются независимые (внешние) каналы товародвижения, то относительные издержки по доставке могут быть уменьшены, но при этом и прибыль будет сокращена, поскольку соответствующие сбытовые организации, участвующие в процессе товародвижения, получают свою долю прибыли. Общая прибыль фирмы и соответственно посредников может увеличиться, если будет достигнут рост объемов реализации товаров.

При выборе канала товародвижения основным условием является его доступность для изготовителя. Для достижения коммерческого успеха при использовании того или иного канала товародвижения нужно тщательно проанализировать все финансовые вопросы. Необходимо провести сравнительную характеристику затрат предприятия на возможные каналы сбыта. При этом следует иметь в виду, что на начальной стадии работы предприятия сбытовые издержки возрастают, но они не носят постоянного характера.

Сравнительная оценка стоимости отдельных каналов сбыта должна также увязываться с перспективами роста объемов реализации товаров. Важно отметить и то, что выбор канала сбыта обычно связан с заключением долгосрочных соглашений между контрагентами. Неправильный выбор канала распределения может вызвать аннулирование юридических соглашений, что, естественно, скажется на результатах работы предприятия и участвующих в этом соглашении посредников[9, с. 152-154].



Коммерческие отношения изготовителя с посредниками закрепляются контрактом, в котором оговариваются ответственность и обязательства сторон при возникновении убытков, нечетком выполнении договорных обязательств, размер комиссионных и премиальных отчислений и др. Заключение контракта с посредником служит юридической основой разрешения споров и разногласий. В контракт обычно включают пункт, запрещающий посреднику производить какие бы то ни было изменения в товаре без письменного согласия изготовителя. Для гарантии бесперебойной реализации изделий, как правило, вносится пункт, обязывающий посредника сразу после подписания контракта приобрести определенное количество изделий и запасных частей, чтобы создать складской запас. В контракте должна быть подробно и точно оговорена процедура его расторжения. В мировой практике уважительными и в определенной мере оправдывающими действия инициатора расторжения контракта считаются следующие причины: грубое нарушение любой стороной из статей контракта, банкротство одного из партнеров или его самоликвидация, частое нарушение сроков платежей. При подготовке проекта контракта с посредником целесообразно ознакомиться с уже заключенными договорами, с практикой их составления на других предприятиях, проанализировать их преимущества и недостатки, причины возникающих между сторонами разногласий.

После того как выбраны каналы товародвижения, перед руководством предприятия встает целый ряд задач по успешному управлению этими каналами. Решение каждой из них преследует определенную цель и достигается конкретными методами.

Посредники занимают промежуточное положение между изготовителями и потребителями изделий и далеко не всегда идут на тесный контакт с поставщиками, предпочитая общаться с потребителями. Причиной возникающих иногда конфликтов между поставщиками и посредниками является убежденность последних в том, что они не получают достаточной помощи от поставщиков в обучении персонала, организации рекламных материалов и т.п. Посредники, в частности оптовые предприятия, хотят, чтобы предприятия-изготовители продавали товар им, а не через них, так как в последнем случае изготовитель рассматривает посредников не как потребителей, запросы которых необходимо изучать и удовлетворять. Продажа через оптовые предприятия означает, что главное внимание изготовитель уделяет конечным потребителям, а нужды посреднических организаций для него не имеют большого значения. При организации работы с посредниками такие вопросы необходимо анализировать и учитывать. Это поможет создать хорошие взаимоотношения между изготовителями и посредническими организациями[5, с. 76-78].

Товародвижение- каким образом фирма организует хранение, грузовую обработку и перемещение товаров, чтобы они оказались доступными для потребителей в нужное время и в нужном месте. Применяемая продавцом

система товародвижения оказывает на потребителя очень сильное влияние. Далее я рассмотрю природу, цели и организационные аспекты товародвижения.

Товародвижение - деятельность по планированию, претворению в жизнь и контролю за физическим перемещением материалов и готовых изделий от мест их происхождения к местам использования с целью удовлетворения нужд потребителей и с выгодой для себя [10, с. 176].

Основные издержки товародвижения складываются из расходов по транспортировке, последующему складированию товаров, поддержанию товарно-материальных запасов, получению, отгрузке и упаковке товаров, административных расходов и расходов по обработке заказов. Сегодня руководство начинает беспокоить общий уровень затрат на организацию товародвижения, которые достигают 13,6% суммы продаж для фирм-производителей и 25,6% для фирм - промежуточных продавцов.

Товародвижение - это не только источник издержек, но и потенциальное орудие создания спроса. За счет совершенствования системы товародвижения можно предложить лучшее обслуживание или понижение цены, привлекая тем самым дополнительных клиентов. Фирма теряет клиентов, когда не обеспечивает поставку товара в срок. Летом 1976 г. фирма "Кодак" развернула общенациональную рекламную кампанию по своему новому фотоаппарату для получения мгновенных снимков, не обеспечив предварительно магазины достаточным количеством товара. Потребители обнаруживали, что камеры в магазинах нет, и вместо нее покупали фотоаппараты "Полароид".

Многие фирмы ставят целью товародвижения обеспечение доставки нужных товаров в нужные места в нужное время с минимально возможными издержками. К сожалению, ни одна из систем товародвижения не в состоянии одновременно обеспечить максимальный сервис для клиентов и до минимума сократить издержки по распределению товара. Максимальный сервис для клиентов подразумевает поддержание больших товарно-материальных запасов, безупречную систему транспортировки и наличие множества складов. А ведь все это способствует росту издержек по распределению. Ориентация на сокращение издержек подразумевает дешевую систему транспортировки, поддержание небольших товарно-материальных запасов и наличие небольшого числа складов.

Издержки товародвижения нередко связаны между собой в обратно пропорциональной зависимости.

Управляющий экспедиционно-транспортной службой предпочитает во всех возможных случаях отгружать товар по железной дороге, а не самолетом. Это снижает транспортные расходы фирмы. Однако из-за меньшей скорости железных дорог оборотный капитал оказывается связанным дольше, задерживаются платежи со стороны клиентов, и, кроме того, такая доставка может вынудить клиентов совершать покупки у конкурентов, предлагающих более короткие сроки.

Для сведения издержек к минимуму отдел отгрузки использует дешевые контейнеры. А это приводит к многочисленным повреждениям товара в пути и вызывает недовольство потребителей.

Управляющий службой товарных запасов предпочитает иметь небольшие товарно-материальные запасы, дабы сократить затраты на их содержание. Однако при этом учащаются случаи отсутствия товара в наличии, растет число невыполненных заказов, увеличивается объем канцелярской работы, возникает необходимость производства незапланированных партий товара и использования дорогостоящих средств его ускоренной доставки[4, с. 113-115].

Учитывая, что деятельность по организации товародвижения сопряжена с большими компромиссами, необходим системный подход к принятию подобных решений.

Отправная точка создания системы товародвижения - изучение потребностей клиентов и предложений конкурентов. Потребителей интересуют своевременная доставка товара, готовность поставщика удовлетворить экстренные нужды клиента, аккуратное обращение с товаром при погрузочно-разгрузочных работах, готовность поставщика принимать назад дефектные товары и быстро заменять их, готовность поставщика поддерживать товарно-материальные запасы ради клиента.

Фирме необходимо изучить сравнительную значимость этих видов услуг в глазах клиентов. Например, для покупателей фотокопировального оборудования большое значение имеют сроки сервисного ремонта. Поэтому корпорация "Ксерокс" разработала стандарты на оказание сервисных и ремонтных услуг, по которым она обязуется "привести в рабочее состояние вышедший из строя аппарат в любой точке континентальной части Соединенных Штатов Америки в течение трех часов с момента получения заявки на обслуживание". В отделении технического обслуживания корпорации работают 12 тыс. специалистов по ремонту и снабжению запасными частями.

При разработке собственных стандартов на техническое обслуживание фирма должна обязательно учитывать стандарты конкурентов. Как правило, она захочет предоставить клиентам по крайней мере такой же уровень обслуживания, какой предлагают конкуренты. Однако основная цель состоит в обеспечении максимального роста прибылей, а не продаж. Поэтому фирме стоит задуматься, какие издержки повлечет за собой организация обслуживания на высоком уровне. Некоторые фирмы предлагают более скромное обслуживание, зато по невысоким ценам. Другие - больший объем услуг, чем у конкурентов, но взимают за них цену с надбавкой на покрытие более высоких издержек.

Как бы там ни было, фирма должна сформулировать цели своей системы товародвижения, которыми можно руководствоваться в процессе планирования. Например, корпорация "Кока-кола" стремится "приблизить кока-колу на расстояние вытянутой руки вашего желания". Иногда фирмы идут еще дальше,

разрабатывая стандарты для каждого составляющего элемента системы обслуживания. Один из производителей электробытовых товаров установил следующие стандарты сервиса: в течение семи дней выполнять по крайней мере 95% полученных от дилеров заявок на поставку товара; выполнять заказы дилеров с точностью 99%; в течение трех часов давать ответ на запросы дилеров о положении дел с выполнением их заказов; добиваться, чтобы количество товара, повреждаемого в пути, не превышало 1%.

## **25.Общая характеристика посреднических услуг**

Характеристика посреднических услуг в осуществлении этапов хозяйственной деятельности

Посредническая деятельность

- это оперативно-организационная система, направленная на обеспечение совершения процессов купли-продажи с учетом текущих и перспективных рыночных изменений в целях полного удовлетворения спроса населения и получения прибыли.

Посреднические услуги - разновидность коммерческих услуг. Основная цель - содействие заказчикам в поиске партнеров и заключении хозяйственных договоров на закупку или поставку товаров или сбыт готовой продукции.

Посредник

– лицо или фирма, содействующая обращению товара и услуг на внутреннем и внешнем рынках. Он не производит продукцию, не торгует напрямую, не дает деньги в кредит, но активно способствует осуществлению этих операций.

Посредник осуществляет закупку необходимого для продажи (перепродажи) товаров, услуг. Получив информацию от продавца, посредник информирует покупателей, круг которых, как правило, формируется заранее с поступлением от них предварительных запросов и интересов к товарам и услугам. Посредник доводит требования и пожелания покупателей до продавца. Таким образом, продавец и покупатель имеют четкое представление о содержании торговой сделки. Если сделка состоялась, то посредник получает вознаграждение.

Функции посредника:

1. Исследовательская работа - сбор информации, необходимой для планирования и облегчения обмена.
2. Стимулирование сбыта - создание и распространение увещательных коммуникаций о товаре.

3. Установление контактов - налаживание и поддержание связей с потенциальными покупателями.
4. Приспособление товара - подгонка товара под требования покупателей. Это касается таких видов деятельности, как производство, сортировка, монтаж, и упаковка.
5. Проведение переговоров - попытки согласования цен и прочих условий для последующего акта передачи собственности или владения.
6. Организация товародвижения - транспортировка и складирование товара.
7. Финансирование - изыскание и использование средств для покрытия издержек деятельности по доставке товара до потребителей.
8. Принятие риска - принятие на себя ответственности за доведение товаров до конечных потребителей.

Выполнение первых пяти функций способствует заключению сделок, а оставшихся трех - завершению уже заключенных сделок.

## **26. Правовые основы предпринимательства**

Социально-ориентированное рыночное хозяйство с его экономической свободой, многообразием форм собственности, предпринимательством, социальным партнерством и общественной пользой закрепляется в качестве конституционной основы экономики России,

Функционирование рыночной экономики осуществляется в рамках определенного правового пространства, где нормы права создают поле экономической свободы, конкуренции, инициативной хозяйственной деятельности и т.д., а вместе с тем юридически опосредуют все многообразие форм — производственного, коммерческую и финансового предпринимательства. Институт предпринимательства закреплён законодательно в качестве абсолютного частного права лица. Для развития единого рынка предусматривается, что продукция, товары, услуги, финансовые средства обращаются на территории свободно, без установления каких-либо препятствий, пошлин и сборов, независимо от существующих границ между субъектами Федерации, за исключением тех случаев, когда это предусмотрено законом в интересах общественной безопасности, защиты здоровья людей, охраны культурных ценностей и природы. Несмотря на принятие множества законов, при вступлении России в рынок не сложилась эффективная правовая система, которая обеспечивала бы разумное сочетание свободы предпринимательства и конкуренции с ограничением неблагоприятных тенденций в развитии бизнеса. Во многом именно вследствие несовершенства законодательной базы сохраняются такие негативные явления, как фискальный характер налогообложения, монополизм, уклонение от уплаты налогов, криминализация предпринимательской; деятельности. Законодательство

рыночной экономики в силу затянувшегося поиска новых подходов, его недостаточной проработанности, сложности и противоречивости общественно-политической обстановки не отличалось стабильностью, единством и последовательностью, а тем самым оно не стало прочной правовой основой развития предпринимательства, не говори уже об утрате управляемости народным хозяйством в целом.

С принятием Конституции Российской Федерации 1993 г. были заложены конституционные основы предпринимательства, как и всей системы рыночной экономики. Непосредственное отношение к регулированию рынка имеет более 20 статей Конституции — о единстве экономического и правового пространства России, об установлении правовых основ единого пространства России, об установлении правовых основ единого рынка, о многообразии форм собственности, в том числе частной собственности на землю, о свободе передвижения, выборе места жительства, выезде и возвращении в Россию, о свободе предпринимательства, обязанности платить налоги, о соответствии национального законодательства общепринятым принципам и нормам международного права. Конституционные нормы — это нормы высшей юридической силы, а вместе с тем и нормы прямого, непосредственного действия, и следовательно, в случае, если нормы закона, указа, иного правового акта противоречат Конституции, подлежат применению нормы Конституции РФ.

Формирование правовой основы гражданского общества осуществляется по всем направлениям, поскольку право представляет собой единую нормативно-правовую систему общества. Важнейшей отраслью в этой системе является гражданское право, которое в качестве права рыночной экономики переводит на юридический язык институты рынка — экономической свободы, собственности и автономию личности. Повышение эффективности законодательства в достижении рациональности, а ныне и стабильности экономики — одно из главных направлений совершенствования механизма нормативно-правового регулирования.

Исключительно важным для развития рыночной экономики является принятие в 1994—1995 гг. частей 1 и 2 Гражданского кодекса РФ. Значение Кодекса заключается прежде всего в том, что это — политически нейтральный, как и сам рынок, нормативный документ, воплотивший в себе достижения многовековой правовой культуры по регулированию отношений рынка. Далее, это федеральный закон, закрепляющий единство правового пространства на территории РФ. Наконец, ГК — это сердцевина гражданского законодательства, а следовательно, нормы ГК носят абсолютный характер, в том числе при коллизии гражданско-правовых норм.

Исходя из конституционных основ российского общества Гражданский кодекс РФ 1994 г. закрепляет принципы гражданско-правового регулирования, которые

складываются из семи начал: равенства участников гражданского оборота, неприкосновенности собственности, свободы договора, недопустимости произвольного вмешательства кого-либо в частные дела, беспрепятственного осуществления гражданских прав, их восстановления и судебной защиты права. Ограничения гражданских прав могут быть установлены лишь на основании федерального закона и только в той мере, в какой это необходимо в целях защиты конституционного строя, нравственности, здоровья и прав других лиц, а также обеспечения обороны и безопасности страны.

Закладывая правовой фундамент рыночной экономики, Гражданский кодекс не только уравнивает граждан, юридических лиц и государство в их гражданско-правовом статусе, но и закрепляет право граждан и их объединений на занятие предпринимательством в качестве их абсолютного частного права; гарантирует каждому субъекту права подлинно имущественные и личные права, не подверженные вторжению в эту сферу государства; предоставляет право обладания любым имуществом без ограничения его состава, количества и стоимости, а ограничения в отношении отдельных объектов могут быть лишь по соображениям общественной пользы и безопасности; наконец, предусматривает защиту среди других личных благ деловой репутации и предпринимательской тайны.

Гражданский кодекс РФ дает понятие предпринимательства как самостоятельной, осуществляемой на свой риск деятельности, направленной на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Новый ГК закрепляет исторически сложившиеся, начиная с Древнего Рима, а затем — в их классическом виде при капитализме — предписания о недопустимости злоупотребления правом. Таким образом, возможность свободно распоряжаться своими правами имеет определенные законом границы, переход за которые запрещен. Это не только действия лица исключительно с намерением причинить вред другому лицу, но и иные без злонамеренности действия (сброс ядовитых отходов производства, нарушение правил конкуренции и др.)' ущемляющие интересы других лиц. Интеграция нравственно-правовых норм, при которой нравственные воззрения непосредственно воплощаются в формах позитивного права, приобретает исключительно важное значение как для развития предпринимательства, так и для становления цивилизованного рынка в России.

Экономика рыночного типа — экономика свободного предпринимательства, в связи с чем законоположениями закрепляется необходимая, достаточно благоприятная предпринимательская среда, условия для развития предпринимательства по всем его формам: производственного, коммерческого либо финансового. Закрепляя экономико-правовые основы предпринимательства, законоположения определяют статус хозяйствующих субъектов. Этот статус включает свободу выбора сферы предпринимательской деятельности, право самостоятельно осуществлять производство и реализовывать продукцию, получать и распределять прибыль, участвовать во

внешнеэкономической деятельности, а вместе с этим предусматривает широкий комплекс гарантий, в том числе недопустимость вмешательства государственных органов и их должностных лиц в деятельность предпринимателей. Формируя механизм реализации потребностей, интересов в сфере предпринимательства, законы определяют пределы дозволенного, желаемого и запретного поведения в процессе хозяйствования. Экономическая свобода вместе с новой концепцией законности в хозяйственной деятельности, в основу которой положена идея о правомерности всего, что прямо не запрещено законом, создает широкое, легальное поле самостоятельности, инициативной хозяйственной деятельности в сфере предпринимательства. Наряду с гражданским правом в условиях рыночной экономики сложились в качестве самостоятельных банковское, страховое и корпоративное право, а вместе с тем заложены основы акционерного, вексельного и других отраслей законодательства.

## **27. Основные элементы правового регулирования предпринимательской деятельности**

Предпринимательские отношения имеют сложное содержание и структуру.

Первая группа таких отношений – это отношения, связанные с организацией предпринимательской деятельности. Они основываются на праве граждан на занятие предпринимательской деятельностью, его развитии, определении предпринимательской правоспособности граждан, создании юридического лица, установлении государственной регистрации граждан в качестве индивидуальных предпринимателей, юридических лиц, лицензирования, а также организационно-имущественные отношения. Эти отношения взаимосвязаны предметным единством – они являются предпринимательскими. По своему методу правового регулирования – это разноотраслевые отношения.

Вторая группа – отношения, связанные с самой предпринимательской деятельностью. Доминирующее положение занимает гражданско-правовое регулирование. Хотя и здесь есть ряд случаев государственного воздействия на частноправовые отношения – например, государственное регулирование цен на продукцию и услуги естественных монополий и др.

Третья группа тесно связана с первой и второй. Но если там инициативной стороной организации предпринимательской деятельности являются главным образом граждане, иные субъекты предпринимательства, то здесь государство устанавливает правила и последствия их нарушения, защищая публичные и частные интересы.

Четвертая группа – это внутрихозяйственные отношения, возникающие в крупных предпринимательских структурах. Регулируются локальными нормативными актами.

Специфика правового регулирования предпринимательской деятельности находит выражение в сочетании, взаимодействии частноправовых и публично-правовых интересов, частноправовых и публично-правовых средств. В



отношении одних действий применяется частноправовое средство регулирования – договор. В других случаях применяются публично-правовые средства.

Договор – основное правовое средство частного права. При этом применяется публично-правовое воздействие на договорные отношения. Многие соглашения строятся в соответствии с Типовыми договорами, утверждаемыми государственными органами. Частноправовое средство приобретает публично-правовой характер, будучи санкционированным государством.

Предпринимательский оборот часто не может осуществляться без использования публично-правовых средств. Так, в соответствии со ст. 46 Закона об обществах с ограниченной ответственностью крупная сделка может быть заключена в случае принятия общим собранием участников решения о ее совершении. Такое решение нельзя отнести к частноправовым средствам, поскольку предполагает управленческое действие. Государство оказывает воздействие как на договор, так и на отдельные его условия.

Частноправовые средства непосредственно используются в публично-правовых отношениях. Так, налоговый кредит оформляется договором.

Многие частноправовые средства трансформируются в частнопубличные правовые средства.

Особенность предпринимательской деятельности – она представляет собой сферу взаимодействия частных и публичных интересов, а ее регулирование осуществляется с использованием публично-правовых и частноправовых средств.

## **28. Понятие сделки, формы и виды**

Сделки — один из наиболее распространенных юридических фактов. Покупка продуктов в магазине, проезд на транспорте, оплата коммунальных услуг, посещение парикмахерской, распоряжение имуществом на случай смерти и многие другие действия охватываются понятием «сделка».

Правовое регулирование сделок составляет один из важнейших институтов частного права. Это не случайно, поскольку гражданский оборот предполагает совершение гражданами и юридическими лицами различного рода правомерных действий, которые способны порождать, изменять и прекращать гражданские права и обязанности в силу самого факта волеизъявления, даже не будучи санкционированными со стороны государства.

В ст. 153 ГК сделки определены как «действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей». Таким образом, сделку характеризуют следующие признаки:

- а) сделка — это всегда волевой акт, т.е. действия людей;
- б) это правомерные действия;

в) сделка специально направлена на возникновение, прекращение или изменение гражданских правоотношений;

г) сделка порождает гражданские отношения, поскольку именно гражданским законом определяются те правовые последствия, которые наступают в результате совершения сделок.

Как волевому акту сделке присущи психологические моменты. Поскольку сделка предполагает намерение лица породить определенные юридические права и обязанности, для совершения такого действия необходимо желание лица, совершающего сделку. Такое намерение, желание называют внутренней волей. Однако наличия только внутренней воли для совершения сделки недостаточно, необходимо ее довести до сведения других лиц. Способы, которыми внутренняя воля выражается вовне, называются волеизъявлением. Все способы выражения внутренней воли могут быть сгруппированы по трем группам:

1) прямое волеизъявление, совершаемое в устной или письменной форме, например заключение договора, сообщение о согласии возместить ущерб, обмен письмами и т.п.;

2) косвенное волеизъявление имеет место в случае, когда от лица, намеревающегося совершить сделку, исходят такие действия, из содержания которых явствует его намерение совершить сделку. Такие действия называются конклюдентными (от лат. *concludere* — заключать, делать вывод). Оплата проезда в метро, помещение товара на прилавке сами по себе уже означают намерение лица заключить сделку;

3) изъявление воли может иметь место и посредством молчания. Однако такое выражение волеизъявления допускается только в случаях, предусмотренных законом или соглашением сторон.

Воля и волеизъявление — две стороны одного и того же процесса психического отношения лица к совершаемому им действию. Естественно, что воля и волеизъявление должны соответствовать друг другу. В случае когда воля направлена на одно действие, а волеизъявление выражает намерение совершить другое действие, сделка может вызвать споры между участниками, что препятствует ее совершению. Следовательно, для сделки важно единство воли и волеизъявления.

Еще один элемент психического отношения человека к совершаемому им действию, который может иметь значение для сделки, — мотив. Побудительная причина, та социально-экономическая или иная цель, ради достижения которой лицо вступает в сделку, по общему правилу, лежит вне пределов самой сделки и не оказывает на нее никакого влияния. Действительно, приобретается ли фотоаппарат в качестве подарка члену семьи, либо для собственного использования, либо для занятия предпринимательской деятельностью — это никак не может повлиять на сам факт приобретения права собственности на фотоаппарат, т.е. на сделку купли-продажи. Юридически безразлично, достигло

ли лицо в результате этой сделки того результата, который выступил побудительным мотивом сделки. Законодательством, однако, предусмотрены отдельные случаи, когда мотиву может придаваться юридическое значение. Так, в ст. 169 ГК содержится определение недействительной сделки, совершенной с целью, заведомо противной основам правопорядка или нравственности, т.е. мотив, цель сделки предопределяет последствия недействительности.

Виды сделок.

Классификация сделок по видам производится по различным признакам. Не существует какой-либо единой классификации, охватывающей все возможные виды сделок, поскольку в основу деления сделок на виды положены различные классификационные основания.

В зависимости от числа участвующих в сделке сторон сделки бывают односторонними, двусторонними и многосторонними.

Сделки, для совершения которых требуется согласование воли двух или более лиц, являются двух- и многосторонними. Такие сделки именуются договорами. Договоры, в свою очередь, также классифицируются по различным признакам, однако для характеристики договоров как разновидностей сделок следует обратить внимание прежде всего на деление договоров на возмездные и безвозмездные.

По моменту, к которому приурочивается возникновение сделки, сделки бывают реальными (от лат. res — вещь) и консенсуальными (от лат. consensus — соглашение).

По значению основания сделки для ее действительности различают каузальные (от лат. causa — причина) и абстрактные.

Сделки бывают бессрочными и срочными.

Кроме рассмотренных выше, выделяют биржевые сделки. Гражданский кодекс не называет биржевых сделок, однако Основы гражданского законодательства 1991 г. их предусматривали. Особенность таких сделок заключается в особом статусе субъектов, их совершающих, месте совершения и предмете сделки.

Выделяют также фидуциарные (от лат. fiducia — доверие) сделки, которые имеют доверительный характер.

**29. Общие положения об обязательствах в соответствии с ГК РФ**

"Обязательственное право" - большой раздел учебной дисциплины. Его нормы регулируют обширный круг общественных отношений.

Указанные правовые нормы содержатся в ст. 307-1109 ГК РФ, это – подотрасль гражданского права. Нормы обязательственного права подразделяются на две основные части:

- 1) общие положения об обязательствах;
- 2) отдельные виды обязательств, нормы которых, в свою очередь делятся по отдельным правовым институтам в зависимости от регулируемых ими общественных отношений.

Общие положения, обязательные для применения ко всем видам обязательств, если иное не указано в законе или вытекает из существа конкретного вида обязательства содержатся в ст. 307-453 ГК РФ. Правовые нормы, относящиеся к отдельным видам обязательства, закреплены в ст. 454-1109 ГК РФ. Они подразделяются на нормы, регулирующие договорные обязательства (купля-продажа, аренда и т.д.), и нормы, регулирующие внедоговорные обязательства (обязательства вследствие причинения вреда и неосновательного обогащения).

Помимо ГК РФ нормы обязательственного права содержатся во многих других нормативных актах, входящих в состав гражданского законодательства, и носящих, как правило, комплексный характер. О них пойдет речь при изучении конкретных видов обязательств.

Следует иметь в виду, что в гражданском законодательстве существенным изменениям подверглось именно обязательственное право – основной гражданско-правовой институт, регламентирующий отношения товарообмена. Основы и ГК РФ внесли ряд принципиальных новшеств в общие положения обязательственного права, его систему, а также в содержание отдельных видов обязательств (договорных и внедоговорных). С учетом этих прогрессивных, рыночных новаций необходимо воспринимать соответствующие положения особенной части ГК РФ.

Термин "обязательство" употребляется в различных смысловых значениях. Им обозначается прежде всего определенное гражданское правоотношение, иногда – обязанность (долг) должника, в ряде случаев – документ, в котором зафиксирована такая обязанность.

Гражданско-правовое обязательство есть гражданское правоотношение, в силу которого одно лицо (должник) обязан совершить в пользу другого лица (кредитора) определенные действия: передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т.д. либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности (п. 1 ст. 307 ГК РФ).

Обязательства опосредуют как нормальные отношения в обществе, связанные с реализацией товаров, производством работ, оказанием услуг и т.п., так и отношения, возникающие вследствие совершения недозволенных действий - причинение вреда или неосновательное обогащение. И в том и в другом случае в форму обязательственного правоотношения отвлекаются однородные общественные отношения, складывающиеся в сфере обращения

или распределения, выражающие процесс перемещения имущества и иных результатов труда, имеющих имущественный характер. Например, обязательство по купле-продаже, перевозке и другие опосредуют главным образом движение имущества из сферы производства в сферу обращения, а через последнюю – в сферу потребления.

Обязательства по возмещению вреда основываются на отношениях, связанных с перераспределением материальных благ, когда в целях устранения причиненного вреда часть имущества причинителя передается потерпевшему. Имущественный характер обязательств предопределяет их сходство с правоотношениями собственности, но в отличие от них обязательственные правоотношения:

1) связаны с движением имущества, т.е. его перемещением от одного субъекта к другому;

2) устанавливают связь управомоченного не со всеми третьими лицами, а с конкретным лицом и являются, следовательно, не абсолютными, а относительными;

3) порождают для управомоченного лица возможность не столько совершать действия, сколько требовать определенного активного и лишь сопутствующего ему пассивного поведения от обязанного лица.

Все обязательства устанавливаются ради достижения определенных целей: общих и непосредственных.

По своим общим целям обязательства ничем не отличаются от других гражданских правоотношений: они служат достижению тех целей, которые выдвигаются государством и обществом.

Непосредственные цели – это те цели, к достижению которых стремятся участники определенного обязательственного правоотношения. Они могут быть самыми разнообразными: выполнение работ и оказание услуг, удовлетворение материальных и культурных потребностей граждан, обеспечение охраны права собственности, охраны имущественных прав и интересов граждан и др.

Как любые правоотношения, обязательство включает в себя ряд элементов: субъект, объект, содержание.

Субъекты обязательства – это участвующие в нем лица. Их круг широк и разнообразен. Обязательства устанавливаются как между организациями, так и между ними и гражданами, а также между самими гражданами. Субъекты обязательства: кредитор и должник. В большинстве обязательств каждый из их участников одновременно является и кредитором и должником.

Объектом обязательства признается то, по поводу чего устанавливается обязательственное правоотношение. В этом качестве могут выступать вещи и результаты действий, как отделимые, так и неотделимые от самих действий. Так, в обязательствах по купле-продаже, имущественному найму, займу и т.д. объектом являются вещи. Большинство обязательственных правоотношений по производству работ и оказанию услуг имеют своим объектом результаты действий, отделимые от самих действий. Так, в обязательстве, возникающем из договора-подряда, вещь как его объект отделяется от действий (деятельности по изготовлению вещи). Однако в некоторых обязательствах по оказанию услуг

объектом становится сам результат действий, неотъемлемый от самих действий (выступление в концерте артиста, с которым заключен соответствующий договор).

Содержание обязательства, как и любого иного гражданского правоотношения, образуют правомочия и обязанности его субъектов. В обязательстве правомочие представляет собой право требования, а обязанность - долг. Вот почему кредитор правомочен требовать, а должник обязуется к совершению определенных действий и обусловленному этим воздержанию от каких-либо действий.

Обязательства, как и все иные правоотношения, обеспечиваются мерами государственного принуждения. Эти меры именуется санкциями в обязательствах.

Санкция –это те неблагоприятные последствия, которые наступают в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства для нарушившей его стороны.

Санкции весьма разнообразны. Некоторые из них носят общий характер (взыскание убытков), другие применяются лишь к определенным видам обязательственных правоотношений (неблагоприятные последствия для продавца при продаже им вещи ненадлежащего качества).

Типичной формой приведения санкции в действие является исковая защита. Предъявляемый кредитором иск в суде, арбитражном или третейском, служит основным средством, обеспечивающим удовлетворение интересов кредитора помимо и против воли должника.

Юридические факты (или составы), с наступлением которых закон связывает возникновение обязательственных правоотношений, называются основаниями возникновения обязательств. Перечень этих оснований содержится в ст. 8 ГК РФ, к которым отсылает п. 2 ст. 307 ГК РФ.

Сделки, и в особенности такая их разновидность как договоры, - наиболее распространенное основание возникновения обязательства. Об этом специально указано в п.2 ст. 307 ГК РФ. Во многих случаях обязательственные правоотношения порождаются договорами непосредственно (договоры, заключаемые между гражданами, с участием граждан, договоры организаций). Нередко, однако, договор вызывает возникновение обязательства в сочетании с другими юридическими фактами, главным образом административными актами. Гораздо реже непосредственным основанием возникновения обязательств являются односторонние сделки (из объявления конкурса на лучшее выполнение работы). Обязательства возникают из сделок, как предусмотренных, так и не предусмотренных законом, но не противоречащих его смыслу и основным началам (ст. 8 ГК РФ).

Административные акты играют большую роль в качестве оснований возникновения обязательств, хотя переход к рыночной экономике существенно ограничивает роль указанных оснований. Причинение вреда здоровью или имуществу и неосновательное обогащение за счет средств другого лица также влекут возникновение обязательственных правоотношений. Сами по себе указанные действия неправомерны, но возникшие из них обязательства

направлены на достижение правомерных целей – охрану права собственности в различных его формах.

Иные действия граждан и организаций, которые могут породить обязательства, не являются неправомерными, но и не относятся к числу сделок, т.к. специально не направлены на достижение определенных юридических целей. Например, из факта обнаружения чужой вещи (находка) возникает обязанность его собственника возместить нашедшему расходы, произведенные в связи с хранением вещи.

События как непосредственные основания обязательств имеют сравнительно небольшое значение. Например, вследствие случайной гибели сданного имущества прекращается договор имущественного найма: возникает обязательство, в силу которого наймодатель должен возвратить нанимателю наемную плату, причитающуюся на оставшийся срок договора. Обычно событие приводит не к возникновению обязательства в целом, а лишь к вступлению в действие определенной приуроченной к нему обязанности. Так, обязанность Госстраха и альтернативных страховых организаций выплатить страховое возмещение по договору страхования вступает в действие лишь после наступления события, приведшего к гибели застрахованного имущества. Многочисленные обязательства, предусмотренные гражданским законодательством, или хотя и не предусмотренные им, но применяемые на практике, могут быть подвергнуты определенной классификации.

В ее основе лежит критерий, позволяющий объединить в одной классификационной группе все однородные обязательства. Наиболее приемлемым представляется критерий, сочетающий в себе экономические и юридические признаки, присущие обязательствам. В результате его использования образуются следующие группы обязательственных правоотношений:

- 1) обязательства по передаче имущества в собственность, хозяйственное ведение или оперативное управление имуществом, пожизненное наследуемое владение (купля-продажа, пожизненное содержание, мена, дарение);
- 2) обязательства по передаче имущества в пользование (аренда, наем жилого помещения, возмездное пользование имуществом);
- 3) обязательства по производству работ (подряд, и другие);
- 4) обязательства по перевозке (железнодорожная, морская, речная, водная, автомобильная перевозка);
- 5) обязательства по страхованию;
- 6) обязательства по кредитованию и расчетам (заем, кредит, расчеты);
- 7) обязательства по оказанию услуг (поручение, комиссия, хранение, экспедиция);
- 8) обязательства по совместной деятельности;
- 9) обязательства из односторонних действий (действия в чужом интересе без поручения, публичный конкурс);
- 10) обязательства охраняемые (по возмещению вреда, по возвращении неосновательно приобретенного или сбереженного).

По основаниям возникновения обязательства подразделяется на:

- а) договорные;
- б) внедоговорные.

Договорными называются обязательства, возникающие как непосредственно из соглашения сторон, так и из сложного юридического состава - административного акта и заключенного на его основе договора.

Внедоговорные – это обязательства, возникающие независимо от соглашения его участников и порождаемые определенными юридическими фактами (причинение вреда, неосновательное приобретение или сбережение имущества).

Практическая значимость приведенной классификации заключается в различной правовой регламентации обязательств, включенных в каждую классификационную группу.

Нормы договорного права имеют своей целью организацию и обеспечение реализации хозяйственных связей между участниками гражданского оборота, обусловленных наличием товарно-денежных отношений в народном хозяйстве. Нормы, посвященные обязательствам, в своей основе носят правоохранительный характер. Установлено, что правила, регламентирующие обязательства из причинения вреда, не распространяются на случаи возмещения вреда, причиненного вследствие неисполнения обязательства, принятого стороной по договору или возникшего из других оснований, предусмотренных законом. Итак, в обязательстве сторонами являются кредитор и должник. Должником и кредитором могут быть только лица, признаваемые законом в качестве субъектов гражданского права: граждане, юридические лица, Российская Федерация, субъекты Российской Федерации и муниципальные образования.

Следует отличать понятие “стороны” в обязательстве от понятия “участника” в нем. Так, в обязательстве по купле-продаже каждая из сторон может быть представлена разным количеством участников: на стороне покупателя два, а стороне продавца три лица, т.е. пять участников. Однако каждый из участников в подобном обязательстве не является стороной, т.к. ему в отдельности не принадлежат все права и обязанности ни покупателя ни продавца.

Участие нескольких лиц на одной стороне или обеих сторонах обязательства порождает в обязательствах множественность лиц (ст. 308 ГК РФ). В зависимости от характера множественности лиц в обязательствах они подразделяются на:

- 1) долевые (ст. 321 ГК РФ);
- 2) солидарные (ст. 322 ГК РФ);
- 3) субсидиарные (ст. 363, ст. 1074 ГК РФ).

Должник, исполнивший солидарную или субсидиарную обязанность, вправе предъявить соответствующее требование к другим должникам. Это требование является регрессным и основывается на регрессном обязательстве. Регрессные обязательства широко распространены в отношениях между юридическими лицами. Возможна уступка требования. Уступка требования кредитором другому лицу допускается, поскольку она не противоречит законодательству или договору либо требование не связано с личностью кредитора. Не



допускается уступка требования о возмещении вреда, причиненного жизни или здоровью гражданина (ст. 382-390 ГК РФ).

Первоначальный кредитор отвечает перед новым кредитором за недействительность переданного ему требования, но не отвечает за неисполнение этого требования должником, кроме случаев, когда первоначальный кредитор принял на себя поручительство за должника перед новым кредитором. Перевод должником своего долга на другое лицо допускается лишь с согласия кредитора (ст. 391-392 ГК РФ).

### **30. Договор как способ совершения сделки**

Договор — это двусторонняя или многосторонняя сделка, поэтому к договорам применяются все нормы, касающиеся таких сделок.

Именно сделки, под которыми ст. 153 ГК РФ понимает действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей, являются одними из самых распространенных юридических фактов, лежащих в основе возникновения обязательств, гражданских правоотношений.

В зависимости от числа участвующих сторон сделки подразделяются на односторонние, двусторонние и многосторонние.

Для совершения односторонних сделок достаточно воли одной стороны, вместе с этим они могут создавать обязанности для других лиц только в случаях, установленных законом либо соглашением с этими лицами. Так, например, односторонняя сделка — доверенность порождает обязательство лица, которому она выдана, действовать по ней от имени и в интересах доверителя (лица, выдавшего доверенность) в случае согласия первого на это, поскольку в соответствии с п. 1 ст. 188 ГК РФ одним из оснований прекращения доверенности является отказ лица, которому она была выдана.

В двусторонних и многосторонних сделках (договорах), субъектами которых являются два и более лиц, необходимо достижение соглашения между ними, причем воля субъектов договорных обязательств должна быть выражена в определенной форме.

Необходимо отличать одностороннюю сделку от одностороннего договора, в котором у одной стороны — только субъективные права, а у другой — только юридические обязанности. Например, в договоре займа (который является односторонним договором), у заимодавца есть только право требования возврата суммы займа, а у заемщика — только юридическая обязанность ее возврата.

Далее сделки подразделяются на безусловные (не зависящие от обстоятельств исполнения) и условные сделки, которые, в свою очередь, подразделяются на сделки, совершенные под отлагательным условием (когда стороны поставили возникновение прав и обязанностей в зависимость от обстоятельства, относительно которого неизвестно, наступит оно или не наступит), и сделки, совершенные под отменительным условием (когда стороны поставили

прекращение прав и обязанностей в зависимости от обстоятельства, относительно которого неизвестно, наступит оно или нет).

Устанавливая правила совершения данных условных сделок, законодатель в п. 3 ст. 157 ГК РФ предусмотрел правовые последствия на случай, когда заинтересованная в том сторона воспрепятствовала или наоборот способствовала наступлению условия, указанного в сделке: если заинтересованная сторона воспрепятствовала, то такое условие считается наступившим, а если содействовала, то ненаступившим.

Перед тем как совершить сделку, стороны должны четко представлять себе форму сделки, то есть способ, при помощи которого фиксируется волеизъявление сторон, направленное на совершение сделки. Статья 158 ГК РФ определяет, что сделки совершаются устно или в письменной форме (простой или нотариальной).

### **31.Предпринимательская тайма и ответственность**

Предпринимательская деятельность во всех сферах экономики неразрывно связана с получением, накоплением, хранением и использованием различных сведений, характеризующих как саму предпринимательскую фирму, так и связанных с ней хозяйствующих партнеров. Обеспечение сохранности информации о деятельности фирмы, всех ее факторах развития является условием выживания фирмы в рыночной конкурентной среде, в какой-то степени рисковом развитии.

Конкуренты фирмы могут осуществлять различные формы получения достоверной информации о ее деятельности, чтобы добиться лучших успехов на рынке. В законодательных актах не сформулировано понятие предпринимательской тайны, а дана характеристика государственной, служебной, коммерческой, банковской и военной тайны.

Так, в ст. 139 ГК РФ установлено следующее: информация составляет служебную или коммерческую тайну, когда она имеет действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности ее третьим лицам, к ней нет свободного доступа на законном основании и обладатель информации принимает меры по охране ее конфиденциальности. Сведения, которые не могут составлять служебную или коммерческую тайну, определяются законом и иными правовыми актами.

В ст. 26 "Банковская тайна" Федерального закона от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ "О банках и банковской деятельности" говорится что кредитная организация, Банк России гарантируют тайну об операциях, о счетах и вкладах своих клиентов и корреспондентов. Все служащие кредитной организации обязаны хранить тайну об операциях, счетах и вкладах ее клиентов и корреспондентов, а так же об иных сведениях, устанавливаемых кредитной организацией, если это не противоречит Федеральному закону.

В ст. 32 первой части Налогового кодекса РФ установлено, что налоговые органы обязаны соблюдать налоговую тайну, которая составляет любые

сведения об организациях и индивидуальных предпринимателях как налогоплательщиках, за исключением сведений, разглашенных налогоплательщиком самостоятельно или с его согласия; об идентификационном номере налогоплательщика; об уставном капитале (уставном фонде) организации; о нарушениях законодательства о налогах и сборах и мерах ответственности за эти нарушения.

Предпринимательская тайна - более широкое, емкое понятие, так как она включает любые сведения (информацию), разглашение которых (утечка) может нанести экономический и моральный ущерб предпринимательской организации, существенно повлияет на ее деловую репутацию.

Предпринимательская тайна по существу представляет интегрированную совокупность производственной, технической, коммерческой и служебной тайны, сохранение которой обеспечивает фирме возможность добиваться планируемых результатов.

Так, в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 5 декабря 1991 г. № 35 "О перечне сведений, которые не могут составлять коммерческую тайну" к таким сведениям относятся: учредительные документы организации; документы, дающие право на занятие определенными видами предпринимательской деятельности; документы о платежеспособности организации; сведения о результатах финансово-хозяйственной деятельности и иные сведения, необходимые для проверки правильности исчисления и уплаты налогов и других обязательных платежей; сведения о численности, составе работающих, их заработной плате и условиях труда, а также о наличии свободных рабочих мест и другие. Федеральными законами установлена обязанность предпринимателей предоставлять другие сведения по требованию прокурора, правоохранительных и налоговых органов, органов санэпиднадзора и др. Но руководители фирмы и другие должностные лица (юрист) должны при этом четко руководствоваться соответствующими правовыми актами, регулирующими контрольную (проверяющую) и надзорную функции отдельных федеральных органов, их органов на местах и соответствующих должностных лиц.

## **32. Виды предпринимательской тайны**

Крупные фирмы осуществляют специальные меры по предупреждению утечки информации, в том числе и в результате промышленного шпионажа, сведения о которой давали бы какие-либо преимущества конкурентам или позволяли бы им безвозмездно пользоваться результатами научно-технических, коммерческих, производственных служб и подразделений фирмы, способными стать предметом реализации и источником получения прибыли. В то же время фирмы сами делают достоянием средств информации результаты своей деятельности, характеризующие их коммерческие и производственные достижения, благодаря чему растет доверие к ним со стороны кредиторов и покупателей, расширяется сбыт продукции, повышается курс акций на рынке ценных бумаг и т.д.

Следовательно, принято выделять 3 основных вида предпринимательской тайны:

1. Научно-техническая тайна.
2. Производственная тайна.
3. Экономическая тайна.
4. Коммерческая тайна.

Производственная и научно-техническая тайна

Предпринимательская тайна — это прежде всего производственная или научно-техническая тайна, в составе которой, результаты:

- научно-исследовательских,
- проектно-конструкторских,
- технологических исследований
- конкретные, частные решения вспомогательных задач, возникающих в процессе производства.

Также сюда следует отнести сведения о:

- технике и технологии производства,
- проектируемых и подготавливаемых к выпуску новых видов продукции.

Экономическая тайна

В экономическую тайну, как вид предпринимательской тайны принято включать:

- себестоимость продукции,
- предполагаемую цену продукции,
- организацию производства.

Это также специальные технические решения, относящиеся к методам управления конкретными производственными (экономическими) процессами.

Коммерческая тайна

Коммерческая тайна - информация, имеющая действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности ее третьим лицам. Собственно коммерческий аспект тайны связан с подготовкой и проведением сделки ее участников.

Из закона РФ «О коммерческой тайне»

Коммерческая тайна представляет собой режим конфиденциальности информации, позволяющий её обладателю при существующих или возможных обстоятельствах увеличить доходы, избежать неоправданных расходов, сохранить положение на рынке товаров, работ, услуг или получить иную коммерческую выгоду.

### **33.см. 31**

### **34.Смысл термина «вред неоправданной секретности»**

В России, по оценкам специалистов, неоправданная секретность приносит большой ущерб в первую очередь народному хозяйству государства в целом.

Современное общество заинтересовано в раскрытии многих "тайн" производства в целях обмена информацией и ускорения научно-технического прогресса. Следует иметь в виду, что при охране государственных секретов во многих случаях невозможно определить количественно стоимость защищаемой информации. Поэтому уровень затрат общества на защиту государственных секретов определяется необходимостью обеспечить максимально высокую степень защиты. Несколько иным должен быть подход к обоснованию размеров затрат предприятия на защиту своей информации. Практика показывает, что при охране предпринимательской тайны возможные потери от утечки информации часто имеют конкретную стоимостную оценку. Поэтому и затраты на защиту такой информации должны быть экономически ограничены суммой возможных потерь

### Секретность на предприятии

При излишнем засекречивании коммерческой информации рост расходов на эти цели неадекватен снижению вероятности утечки наиболее ценных сведений. Целесообразно охранять как предпринимательскую тайну только ту часть информации предприятия, которая обеспечивает возможность расширять рынок сбыта продукции, существенно улучшать ее качество, заключать особо выгодные сделки с партнерами.

### Расходы на секретность

Если государство при размещении госзаказа на промышленном объекте считает необходимым засекретить какую-либо информацию, то оно обязано за это платить предприятию. В подобной ситуации специальным договором определяется перечень сведений, сохраняемых в тайне, оговариваются расходы предприятия на обеспечение защиты и степень участия государства в этих расходах.

### Компетентность руководителей

На практике довольно часто руководители и предприниматели не вполне четко, представляют себе, что входит в понятие "предпринимательская тайна", как ее следует охранять и как результаты подобной работы могут влиять на экономическое положение предприятия.

## **35. Формы и виды ответственности предпринимателя**

В общей форме под ответственностью предпринимателей понимается обязанность, необходимость совершить определенные действия, направленные на восстановление неисполненных установленных (договоренных) обязанностей (обязательств), нарушений прав хозяйствующих субъектов, клиентов, работников, государства. Соответственно, хозяйствующие партнеры, государственные органы несут ответственность перед предпринимателями при невыполнении договорных обязательств, принятии решений, нарушающих права предпринимателей. Ответственность возникает из-за невыполнения установленных законами обязанностей и обязательств при неисполнении или ненадлежащем исполнении договоров.

Предприниматели несут юридическую ответственность, которая представляет собой установленную правовыми нормами обязанность претерпевать неблагоприятные последствия при неисполнении ими установленных нормами права (законами) и договорами обязанностей и обязательств. В зависимости от отраслевой принадлежности юридических норм, устанавливающих ответственность, применяются гражданско-правовая, административная и уголовная ответственность предпринимателей. Действует также дисциплинарная, материальная, моральная ответственность.

Предприниматели как субъекты рыночной экономики, участники гражданского оборота несут в первую очередь гражданскую ответственность, которая представляет собой установленные гражданским законодательством юридические последствия неисполнения или ненадлежащего исполнения предусмотренных обязанностей и обязательств. Гражданская ответственность проявляется в применении к правонарушителю в отношении другого лица (кредитора) либо государства установленных законом или договором мер воздействия, имеющих для правонарушителя отрицательные имущественные (финансовые) последствия в форме уплаты неустойки, возмещения убытков, ареста имущества, возмещения вреда.

Гражданская ответственность является имущественной, носит компенсационный характер, так как главной целью ее применения является восстановление прав потерпевшей стороны (кредитора). Гражданская ответственность предпринимателей возникает из внедоговорных отношений. Она устанавливается соответствующими нормами права, а также является договорной, вытекающей из-за неисполнения или ненадлежащего исполнения заключенных договоров. С точки зрения уровня (роли) ответственности виновной стороны, гражданская ответственность подразделяется на долевую, солидарную, субсидиарную и смешанную.

Солидарная обязанность (ответственность), или солидарное требование возникает, если солидарность обязанности или требования предусмотрена договором или установлена законом, в частности при неделимости предмета обязательства. Обязанности нескольких должников по обязательству, связанному с предпринимательской деятельностью, равно как и требования нескольких кредиторов в таком обязательстве, являются солидарными, если законом, иными правовыми актами и условиями обязательства не предусмотрено иное (ст. 322 ГК РФ). При солидарной обязанности должников кредитор вправе требовать исполнения обязательств как от всех должников совместно, так и от любого из них в отдельности, при этом как полностью, так и в части долга. Кредитор, не получивший полного удовлетворения от одного из солидарных должников, имеет право требовать недополученное от остальных солидарных должников, которые остаются обязанными до тех пор, пока обязательство не исполнено полностью. Исполнение солидарной обязанности полностью одним из должников освобождает остальных от исполнения обязательств. Так, участники общества с ограниченной ответственностью, внесшие вклады не полностью, несут солидарную ответственность по его

обязательствам в пределах стоимости неоплаченной части вклада каждого из участников.

Субсидиарной ответственностью является дополнительная ответственность лиц (сторон), которые наряду с должником отвечают перед кредиторами за надлежащее исполнение обязательства в случаях, предусмотренных законом или договором. Так, в соответствии с ГК РФ участники полного товарищества солидарно несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества. Участник полного товарищества, не являющийся его учредителем, отвечает наравне с другими участниками по обязательствам, возникшим до его вступления в товарищество. Участник, выбывший из товарищества, отвечает по обязательствам товарищества, возникшим до момента его выбытия наравне с другими участниками в течение 2 лет со дня утверждения отчета о деятельности товарищей, за год, в котором он выбыл из товарищества.

Смешанной ответственностью является ответственность, возникающая при неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательства по вине обеих сторон.

Предприниматель как собственник организации (предприятия) в соответствии с трудовым правом устанавливает материальную ответственность работников за причиненный предпринимателю ущерб по их вине. Материальная ответственность может быть установлена лишь за ущерб, который возник в результате противоправного и виновного поведения работников. Материальная ответственность бывает двух видов: ограниченная (в пределах 1/3 среднего месячного заработка) и полная, устанавливаемая для работника, с которыми заключен договор об индивидуальной или коллективной материальной ответственности. Полная материальная ответственность должна быть установлена при получении работником материальных ценностей (денег) под отчет по разовым документам, а также, если в действиях работника, нанесшего ущерб, содержатся признаки уголовного преступления.

В учредительных документах предпринимательских организаций необходимо в соответствии с трудовым правом устанавливать дисциплинарную ответственность работников как форму воздействия (взыскания) на нарушителей трудовой дисциплины. Применяют следующие дисциплинарные взыскания: замечание, выговор, увольнение с работы.

Административная ответственность предпринимателей и должностных лиц предпринимательских организаций установлена за совершение ими административного правонарушения при осуществлении предпринимательской деятельности. Для предпринимателей основной формой административного наказания (ответственности) является штраф - денежное взыскание, установленное в пределах от одной десятой до 100 минимальных размеров оплаты труда (МРОТ) в соответствии с Кодексом РФ об административных правонарушениях, до 5 000 МРОТ - в соответствии с федеральными законами.

Уголовная ответственность - это (в соответствии с положениями Уголовного кодекса РФ) один из видов юридической ответственности предпринимателей, возникающей при совершении противоправных действий в процессе предпринимательской деятельности. Основанием уголовной ответственности предпринимателей является совершение действия, содержащего все признаки состава преступления, предусмотренного УК РФ, в первую очередь, в гл. 22 "Преступления в сфере экономической деятельности". Виновным в преступлении признается лицо, совершившее противоправное деяние умышленно или по неосторожности. Видами уголовного наказания за противоправные действия при осуществлении предпринимательской деятельности являются: штраф; лишение права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью; обязательные работы; исправительные работы; конфискация имущества; ограничение свободы; арест; лишение свободы на определенный срок. Штраф устанавливается судом в пределах от 25 до 1 000 МРОТ или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 2 недель до одного года. Размер штрафа устанавливается судом в зависимости от тяжести и вида совершенного преступления в сфере экономической деятельности.



### **36. Процедура и техника подготовки товарообменных операций.**

В основном товарообменные операции осуществляются на основании договоров мены. Этот вид контракта регулируется гл. 31 Гражданского кодекса. Объектом подобного соглашения может быть только товар, а вот имущественные права, работы и услуги не относятся к предмету таких отношений.

Продажа и покупка

В соответствии со ст. 567 Гражданского кодекса по договору мены организация передает контрагенту в собственность товар, получая взамен другой товар. В итоге обе организации будут являться одновременно и продавцом, и покупателем. После того как сторонами будут исполнены все обязательства по передаче товара, предусмотренные контрактом, организации приобретают право собственности на полученный товар и одновременно утрачивают право собственности на переданный (ст. 570 ГК). Однако соглашением сторон может быть предусмотрен другой порядок перехода права собственности. Как правило, обмениваемые товары признаются равноценными, и их цена указывается в договоре. В том случае, если продукция, подлежащая обмену, не равноценна, одна из сторон доплачивает разницу (ст. 568 ГК). Организация, которая передает более дешевый товар, производит доплату до его передачи либо после нее.

В бухгалтерском учете при проведении товарообменной операции необходимо отразить как продажу выбывающих товаров, так и принятие на учет ценностей, поступивших при обмене. Такой порядок в бухгалтерском учете регулируется нормами ПБУ 9/99 "Доходы организации", утвержденного Приказом Минфина России от 6 мая 1999 г. N 32н, и ПБУ 10/99 "Расходы организации", утвержденного Приказом Минфина России от 6 мая 1999 г. N 33н. Так как при подобной операции денежного расчета не происходит, основной задачей бухгалтера является определить выручку. Последняя в этом случае равна стоимости товаров, которые получает организация, и определяется одним из трех способов:

1. Если цена товара указана в договоре, то для определения выручки воспользуйтесь стоимостным показателем согласно контракту (ст. 424 ГК).
2. Если в договоре не указана цена, то стоимость определяется на основании цены, по которой в сравнимых обстоятельствах приобретаются аналогичные товары.
3. Если установить стоимость полученных товаров невозможно, выручку определите по стоимости переданных товаров, при условии, что продукция равноценная.

Такие правила определения выручки установлены в п. 6.3 ПБУ 9/99, п. 10 ПБУ 5/01.

Что касается налогообложения, то при расчете налога на прибыль, так же как и в бухгалтерском учете, отдельно выделяют доходы и расходы по товарообменной операции.

Порядок исчисления выручки для налогообложения прибыли установлен п. 4 ст.

274 Налогового кодекса, в котором сказано, что доходы, полученные в натуральной форме в результате реализации товаров (включая товарообменные операции), определяются исходя из цены сделки с учетом положений ст. 40 НК. Аналогичная ситуация складывается и при исчислении налоговой базы по НДС. Налоговая база по НДС определяется исходя из рыночной стоимости товаров с учетом акцизов (для подакцизных товаров), но без налога (п. 2 ст. 154 НК). То есть НДС при обмене товарами нужно рассчитывать на основании цены, указанной в договоре. Как правило, налоговые органы проверяют такие операции на соответствие договорной цены уровню рыночных цен. Если в результате проверки выяснится, что стоимость по договору мены отличается от рыночной цены на 20 процентов и более, контролирующий орган вправе пересчитать выручку с одновременным доначислением НДС и начислением пени (п. 3 ст. 40 НК). Для того чтобы избежать подобных неприятностей, организация может сама доначислить НДС, исходя из рыночных цен на товары. Сделать это нужно следующим образом.

Пример. ЗАО "Респект" и ООО "Матадор" заключили договор мены, в соответствии с которым "Респект" передал 10 морозильных камер, оцененных в договоре по 11 800 руб. за единицу (в т.ч. НДС 1800 руб.), в свою очередь, "Матадор" обязуется поставить 50 пылесосов на такую же сумму. При розничной торговле "Респект" реализует морозильные камеры по цене 17 700 руб. за камеру (в т.ч. НДС 2700 руб.), эта цена соответствует рыночной. На основании договора мены сумма НДС составляет 18 000 руб. Таким образом, договорная цена отличается от рыночной более чем на 20%:  
$$(((17\ 700\ \text{руб.} - 2700\ \text{руб.}) - (11\ 800\ \text{руб.} - 1800\ \text{руб.})) : (11\ 800\ \text{руб.} - 1800\ \text{руб.})) \times 100\% = 50\%.$$
 Таким образом, чтобы избежать спора с налоговым органом, бухгалтер ЗАО "Респект" рассчитал НДС, исходя из рыночной цены. Сумма НДС составила:  
$$((17\ 700\ \text{руб.} - 2700\ \text{руб.}) \times 10\ \text{шт.}) \times 18\% = 27\ 000\ \text{руб.}$$

На основании п. 1 ст. 167 Налогового кодекса моментом определения налоговой базы по НДС является наиболее ранняя из следующих двух дат:

1. День отгрузки (передачи) товаров.
2. День оплаты, частичной оплаты в счет предстоящих поставок товаров (выполнения работ, оказания услуг), передачи имущественных прав.

Следовательно, если организация отгрузила товар до того, как было выполнено встречное обязательство по поставке товара, НДС необходимо исчислить в момент отгрузки покупателю. Счет-фактура на реализованный по договору мены товар выставляется исходя из договорных цен. Сумму НДС, выделенную в счете-фактуре, организация-покупатель должна перечислить отдельным платежным поручением на расчетный счет организации-продавца. Аналогично поступает и вторая сторона. При этом в платежных поручениях на перечисление налога указываются суммы НДС, предъявленные сторонами договора друг другу (п. 4 ст. 168 НК).

Зачет взаимных требований

Взаимозачет регулируется положениями ст. 410 Гражданского кодекса, согласно которой это один из способов прекращения встречных однородных обязательств сторон.

Внимание! Прекращение обязательства зачетом не допускается при возмещении вреда, причиненного жизни или здоровью, взыскании алиментов, пожизненном содержании, а также если по заявлению другой стороны к требованию подлежит применению срок исковой давности, и этот срок истек.

Понятие встречных взаимных обязательств не прописано в гражданском законодательстве, однако можно выявить его основные принципы:

- стороны должны участвовать в двух обязательствах, чтобы кредитор по одному договору являлся должником по другому;
- однородность предмета обязательства (денежные средства, товары и предметы одного и того же рода и т.п.);
- срок исполнения должен наступить по обоим зачитываемым требованиям;
- в соответствии со ст. 411 ГК требования не должны быть запрещены к зачету.

Сроки договоров и даты их заключения могут быть различными. Также в контрактах могут содержаться различные сроки исполнения обязательств, условия и суммы оплаты. Кроме того, соглашения могут содержать различные суммы, условия оплаты и сроки исполнения. Что касается документального отображения зачета взаимных требований, то ни гражданское, ни налоговое законодательство не содержат специальных указаний на этот счет. На практике организация, которая решила провести взаимозачет, оформляет двусторонний акт, а перед составлением этого документа нужно организовать сверку расчетов. Такой порядок действий актуален тем, что позволяет точно установить размер задолженностей, кроме того, акт является подтверждением согласия сторон на проведение зачета встречных однородных требований. Однако организации могут подтвердить подобную операцию и другими бумагами. Обязательным условием является то, чтобы документ соответствовал необходимым параметрам первичного учетного документа (п. 2 ст. 9 Федерального закона от 21 ноября 1996 г. N 129-ФЗ "О бухгалтерском учете").

Такой документ необходим для отражения зачета взаимных требований в бухгалтерском учете. Осуществление взаимозачета фиксируется в учете проводкой, которая делается на сумму зачета:

Дебет	60	(76)	Кредит	62	(76).
-------	----	------	--------	----	-------

При налогообложении прибыли в случае зачета взаимных требований никаких особенностей нет. Если организация применяет метод начисления, то специальных операций в налоговом учете проводить не нужно. При кассовом методе отражение выручки у продавца происходит на день погашения задолженности взаимозачетом (п. 2 ст. 273 НК). При этом расход следует учитывать в размере зачтенного долга налогоплательщика перед контрагентом.

### **37. Основные способы установления контакта с потенциальным покупателем**

Процесс персональной продажи начинается с поиска потенциальных покупателей и установления контакта.

Потенциальный покупатель – это физическое или юридическое лицо, обладающее потенциалом для приобретения товаров. Такие клиенты характеризуются тремя параметрами: они осознают потребность в товаре, располагают финансовыми средствами, обладают полномочиями для принятия решения о покупке.

Откуда же может быть почерпнута первичная информация о возможных покупателях товара? Информация о потенциальных покупателях может быть выявлена из различных источников. Справочная литература, включающая общие и отраслевые справочники, позволяет точно очертить и выявить круг потенциальных потребителей вашего товара. Ряд специализированных фирм создают и продают своим клиентам информационные базы данных. Так, Московское агентство деловой информации выпускает справочники "Бизнес-карта" как на бумажных, так и на магнитных носителях. Базы таких данных могут быть доступны и через электронную почту. В полном объеме "Бизнес-карта" содержит значительные сведения о потенциальном потребителе: название и адрес, фамилию первого руководителя, ассортимент выпускаемой продукции, численность персонала, стоимость основных фондов и пр.

Периодическая печать, включающая газеты и журналы общего пользования, также содержит информацию о потенциальных клиентах фирмы-продавца. Такая информация может проходить через обзорные статьи по определенной отраслевой тематике, актуальные интервью с потенциальным потребителем, рекламные объявления о покупках и продажах. Наибольший интерес с точки зрения поиска потенциальных покупателей представляют специализированные журналы, аккумулирующие в себе всю информацию по отраслевой тематике. В них можно найти информацию о проблемах отрасли, о головных предприятиях, о потребностях компаний отрасли в том или ином продукте. Выставки и презентации как мощные инструменты продвижения товара также являются и инструментами привлечения новых потребителей в орбиту своей продуктовой деятельности. Даже если выставку организует не ваша фирма, в ходе неформального общения с посетителями выставки вы можете установить необходимые деловые контакты и даже подготовить сделку купли-продажи.

Торговые агенты вашей фирмы, в свою очередь, являются носителями информации о потенциальных клиентах. Например, если фирма выпускает значительную номенклатуру товаров, и каждый агент специализируется на продаже конкретных товаров, тогда обмен мнениями о потенциальных клиентах между торговыми агентами может служить постоянным источником информации о возможных потребителях. Значительную помощь в сборе информации могут оказывать разнообразные консалтинговые фирмы. В российских условиях к таким фирмам относятся, в первую очередь, проектные и научно-исследовательские институты, выполняющие конкретные разработки для клиентов. Поскольку сотрудники таких фирм напрямую заинтересованы в расширении заказов на выполнение ими работ по сопровождению новых товаров на рынке, то они также заинтересованы в сотрудничестве с продавцами, предлагающими новый интеллектуальный товар. В качестве консалтинговых фирм могут выступать и различные аудиторские фирмы, обладающие ценной информацией о потенциальных клиентах. После составления списка потенциальных покупателей следует начать процесс накопления более полной информации о каждом клиенте. Основными позициями досье клиента могут быть: название клиента и его адрес, описание продаваемого товара, основные требования клиента, специфические требования, консультанты, расписание осуществления продажи, финансирование покупки, собственный рынок клиента и его организационная структура.

Ряд авторов определили несколько основных способов установления контакта: по принципу уподобления, по принципу ведения за собой и конгруэнтность.

Установленный контакт необходимо поддерживать. Для формирования атмосферы взаимопонимания между агентом и покупателем, используют один из основных каналов человеческого восприятия: визуальный, аудиальный и кинестетический.

### **38. Сущность и основные виды оферт.**

Если инициатива заключения сделки принадлежит экспортеру, он может направить предполагаемому покупателю коммерческое предложение (оферту). Офертой признается адресованное одному или нескольким конкретным лицам предложение, которое достаточно определено и выражает намерение лица, сделавшего предложение, считать себя заключившим договор с адресатом, которым будет принято это предложение.

Оферта должна содержать всю необходимую информацию относительно существенных условий договора. Существенными являются условия о предмете договора, условия, которые названы в законодательстве как существенные для договоров данного вида, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение (ГК, статья 402).

Лицо, сделавшее оферту, именуется оферентом. Принятие такого предложения называется акцептом, а лицо, принявшее предложение, именуется акцептантом. Оферта, которая делается на бирже или на торгах, носит название тендер.

В коммерческой практике оферта представляет собой письменное, устное или вытекающее из поведения предлагающей стороны – оферента - сообщение о желании (предложении) вступить в юридически обязывающий договор (контракт). В случае письменной формы оферты она должна быть написана на языке адресата либо на общепринятом языке делового общения данного региона. Чаще всего оферта делается на английском языке. Следует предостеречь от направления оферты на английском языке во франко - либо испано-язычные страны.

Акцепт свидетельствует о принятии такого предложения (оферты). Безусловно, согласие с офертой признается акцептом, если оно получено оферентом в оговоренные предложением сроки. Ответ о согласии заключить договор на иных условиях, чем было предложено в оферте, рассматривается как новая оферта и носит название встречная оферта.

По некоторым признакам оферта может быть отнесена к рекламе, но она отличается от рекламного проекта содержанием конкретных условий предстоящей сделки (порядок расчетов, сроки поставки, цена за партию товара и т.д.).

Оферты бывают следующих видов:

1. Деловое письмо или комплект документов, состоящих из коммерческих и технических условий предполагаемой сделки.
2. Типовая оферта с указанием обычных условий продажи продавца.
3. Проект (проформа) договора, подписанный со стороны экспортера и содержащий все основные (существенные) условия сделки.

Умело составленное коммерческое предложение вызывает интерес у покупателя и при прочих равных условиях приведет к заключению сделки. Текст оферты должен быть предельно кратким, но вместе с тем предельно ясным и должен исключать возможность различного толкования. В коммерческих предложениях недопустимо использовать в неблагоприятных целях имена и названия известных фирм. Эти нарушения преследуются по закону.

По общему правилу коммерческое предложение (оферта) должно содержать:

- точное и сокращенное наименование продавца, его торговую марку и фирменный знак (если имеются);

- наименование товара, краткую, но достаточную характеристику товара;
- предлагаемый объем поставки;
- минимальное количество поставляемого товара в партии;
- сведения об упаковке;
- условия поставки (чаще по INCOTERMS);
- цену на условиях поставки за штуку и за партию;
- сроки поставки;
- порядок оплаты;
- скидки (если предусмотрены);
- реквизиты продавца.

С коммерческими предложениями обычно высылаются проспекты на продукцию, включая «референс листы», т.е. список известных покупателей, которые уже используют предлагаемые товары.

В международной коммерческой практике различают два вида оферт:

1. Твердая оферта
2. Свободная оферта.

Твердая оферта – это коммерческое предложение продавца на продажу определенной партии товара только одному возможному покупателю с указанием срока, в течение которого продавец является связанным своим предложением и не может сделать аналогичное предложение другому покупателю.

Механизм заключения сделки посредством направления твердой оферты и ее акцепта заключается в следующем: если покупатель согласен со всеми условиями твердой оферты, он высылает продавцу письменное подтверждение, содержащее безоговорочный акцепт. Если покупатель не согласен с одним или несколькими условиями оферты, он высылает продавцу ответ на предложение или контрферту с указанием своих условий и срока для ответа и т.д. пока не будет достигнута полная договоренность по всем условиям. Неполучение ответа от покупателя в течение установленного в оферте срока равносильно отказу покупателя от заключения сделки на предложенных условиях и освобождает продавца от сделанного им предложения. Свободная оферта обычно делается одновременно на одну и ту же партию нескольким возможным покупателям без срока для ответа. Согласие покупателя с условиями оферты подтверждается твердой контрфертой. Продавец акцептует контрферту того покупателя, которую он раньше получил, или покупателя, с которым он предпочитает заключить сделку.

### **39. Роль документов, необходимых при товарообменной операции**

Договоры о товарообмене (бартерная сделка): понятие, виды, способы оформления товарообменных операций

Бартерные сделки - сделки, предусматривающие обмен эквивалентными по стоимости товарами, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности. К ним не относятся предусматривающие использование при их осуществлении денежных или иных платежных средств.

Бартерные сделки заключаются в письменной форме путем двустороннего договора мены (гл. 31 ГК РФ), который должен:

а) иметь дату и номер; Лб) оформляться в виде единого документа (за исключением бартерных сделок, заключаемых в счет выполнения международных соглашений, в этом случае допускается оформление договора в виде нескольких документов, где содержатся сведения, позволяющие отнести договор к конкретному соглашению, а также установить взаимосвязь этих документов в целях определения условий исполнения бартерной сделки); в) определять: номенклатуру/количество, качество, цену товара по каждой товарной позиции, сроки и условия экспорта, импорта товаров; перечень работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, их стоимость, сроки выполнения работ, момент предоставления услуг и прав на результаты интеллектуальной деятельности; перечень документов, представляемых российскому лицу для подтверждения факта выполнения работ, оказания услуг и прав на результаты интеллектуальной деятельности; порядок удовлетворения претензий в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения сторонами условий договора,

К договору должны прилагаться специальные документы, отражающие цены обмениваемых товаров, включающие стоимость тары, упаковки и маркировки. Товар по бартерному договору считается сданным одной стороной и принятым другой стороной:

бартерных сделок, осуществляется при условии представления в таможенные органы Российской Федерации паспорта бартерной сделки. Паспорт сделки - документ контроля и учета бартерных сделок, совершаемых российскими лицами в соответствии с заключенными внешнеэкономическими договорами. Паспорт должен быть оформлен в МВЭС России в соответствии с правилами оформления паспорта бартерной сделки.

По каждому заключенному российским лицом бартерному договору оформляется один паспорт независимо от даты заключения договора.

В случае внесения в договор изменений и/или дополнений, меняющих сведения, которые указывались при оформлении паспорта, российские лица до начала таможенного оформления товаров, перемещаемых через таможенную границу Российской Федерации согласно условиям такого договора, обязаны переоформить паспорт. Паспорта могут оформляться с учетом особенностей проведения бартерных операций в торговле с отдельными странами. Для оформления паспорта российское лицо направляет подписанное и удостоверенное печатью российского лица (для юридических лиц) уполномоченному МВЭС России в регионе, в котором осуществлена государственная регистрация российского лица. Паспорт оформляется только в Управлении уполномоченного МВЭС России по Центральному району по согласованию с МВЭС России, о чем ответственным лицом Управления



уполномоченного МВЭС России в регионе делается соответствующая запись в графе паспорта "Особые отметки".

К заявлению должны быть приложены следующие документы:

- два экземпляра подписанного и удостоверенного печатью (для юридических лиц) российского лица паспорта, составленного по установленной форме;
- оригинал договора (изменения и/или дополнения к договору), на основании которого был составлен паспорт, и их удостоверенные копии (они остаются в Управлении уполномоченного МВЭС России в регионе);
- оригинал и копия разрешения МВЭС России, выдаваемого в случаях, предусмотренных п. 3 Указа Президента Российской Федерации от 18.08.96 N 1209 "О государственном регулировании внешнеторговых бартерных сделок";
- удостоверенная копия документа о государственной регистрации российского лица;
- копии учредительных документов (для юридических лиц и только при первом обращении в Управление уполномоченного МВЭС России в регионе за оформлением паспорта);
- копия документа, подтверждающего учет российского лица органами государственной статистики;
- копия международного договора Российской Федерации, если договор, на основании которого составлен данный паспорт, заключен во исполнение международного договора Российской Федерации;
- документы, подтверждающие исполнение части договора (копии грузовых таможенных деклараций, актов и других документов, свидетельствующих о выполнении работ, оказании услуг, передаче прав на результаты интеллектуальной деятельности), если паспорт составлен на основании договора, заключенного до вступления в действие Указа Президента Российской Федерации от 18.08.96 N 1209 "О государственном регулировании внешнеторговых бартерных сделок";
- удостоверенный российским лицом перевод договора при отсутствии оригинала договора на русском языке (остается в Управлении уполномоченного МВЭС России в регионе).

Срок рассмотрения представленных документов составляет не более 21 рабочего дня с даты принятия заявления. В течение этого срока проводится проверка представленных документов и соответствия сведений, указанных в паспорте, данным, содержащимся в этих документах.

В случае отказа в оформлении паспорта одновременно с возвращением оригиналов и копий документов российскому лицу выдаются рекомендации в письменной форме по составлению паспорта. При этом в журнале делается соответствующая запись.

Паспорта оформляются по единой установленной форме как в виде документа, так и в электронной форме в структуре dbf-файла (формируется уполномоченными МВЭС России в регионах). Уполномоченный МВЭС России в регионе подписывает и удостоверяет печатью оба экземпляра паспорта. Один экземпляр оформленного паспорта выдается представителю российского лица под его роспись в журнале, второй экземпляр остается в Управлении

уполномоченного МВЭС России в регионе.

После завершения оформления паспорта ему присваивается номер, фиксируемый в документе, подтверждающем оплату за оформление паспорта.

#### **40. Основные способы заключения договора купли-продажи**

Договором купли-продажи в соответствии с действующим законодательством считается договор, по которому одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену).

Отдельными видами договора купли-продажи являются розничная купля-продажа, поставка товаров, поставка товаров для государственных нужд, контрактация, энергоснабжение, продажа недвижимости, продажа предприятия. Общие законодательные положения применяются и к разновидностям купли-продажи, если иное не предусмотрено правилами ГК РФ об этих видах договоров.

Согласно ст. 455 ГК РФ товаром по договору купли-продажи могут быть любые вещи с соблюдением правил, предусмотренных ст. 129 ГК РФ (товаром не могут быть вещи, изъятые из оборота, а если вещи ограничены в обороте, то продавец и покупатель должны иметь соответствующие лицензии). Договор может быть заключен на товар, имеющийся в наличии у продавца в момент заключения договора, а также товар, который будет создан или приобретён продавцом в будущем, если иное не установлено законом или не вытекает из характера товара. Главное, чтобы можно было точно понять, что именно продается по договору, т.е. важно указывать наименование и количество товара. При этом количество товара, подлежащего передаче покупателю, предусматривается договором в соответствующих единицах измерения или в денежном выражении. Условие о количестве товара может быть согласовано путём установления в договоре порядка его определения. Если договор не позволяет определить количество подлежащего передаче товара, договор не считается заключенным.

Кроме условий о количестве, товар часто передается в ассортименте. Правила об ассортименте товаров установлены в ст. 467 ГК РФ. Если по договору купли-продажи передаче подлежат товары в определенном соотношении по видам, моделям, размерам, цветам или иным признакам (ассортимент), продавец обязан передать покупателю товары в ассортименте, согласованном сторонами. Если ассортимент в договоре купли-продажи не определён и в договоре не установлен порядок его определения, но из существа обязательства вытекает, что товары должны быть переданы покупателю в ассортименте, продавец вправе передать покупателю товары в ассортименте исходя из потребностей покупателя, которые были известны продавцу на момент заключения договора, или отказаться от исполнения договора.

Если иное не предусмотрено договором купли-продажи, обязанность продавца передать товар покупателю считается исполненной в момент: вручения товара

покупателю или указанному им лицу, если договором предусмотрена обязанность продавца по доставке товара; предоставления товара в распоряжение покупателя, если товар должен быть передан покупателю или указанному им лицу в месте нахождения товара. Товар считается предоставленным в распоряжение покупателя, когда к сроку, предусмотренному договором, товар готов к передаче в надлежащем месте и покупатель в соответствии с условиями договора осведомлен о готовности товара к передаче.

В соответствии со ст. 469 ГК РФ продавец обязан передать покупателю товар, качество которого соответствует договору купли-продажи. При отсутствии в договоре условий о качестве товара продавец обязан передать покупателю товар, пригодный для целей, для которых товар такого рода обычно используется. Если продавец при заключении договора был поставлен покупателем в известность о конкретных целях приобретения товара, продавец обязан передать покупателю товар, пригодный для использования в соответствии с этими целями. При продаже товара по образцу и (или) по описанию продавец обязан передать покупателю товар, который соответствует образцу и (или) описанию. Если в установленном законом порядке предусмотрены обязательные требования к качеству продаваемого товара, то продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязан передать покупателю товар, соответствующий этим обязательным требованиям.

По общему правилу, продавец обязан передать покупателю товар в таре и (или) упаковке, за исключением товара, который по своему характеру не требует затаривания и (или) упаковки. Иные правила могут быть установлены договором или вытекать из существа обязательства. Если договором не определены требования к таре и упаковке, то товар должен быть затарен и (или) упакован обычным для такого товара способом, а при отсутствии такового способом, обеспечивающим сохранность товаров такого рода при обычных условиях хранения и транспортирования. Если в установленном законом порядке предусмотрены обязательные требования к таре и (или) упаковке, то продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязан передать покупателю товар в таре и (или) упаковке, соответствующих этим обязательным требованиям.

Покупатель обязан оплатить товар по цене, предусмотренной договором купли-продажи, либо, если она договором не предусмотрена и не может быть определена исходя из его условий, по цене, определяемой в соответствии с п. 3 ст. 424 ГК РФ (исходя из того, какова стоимость аналогичных товаров в данной местности в данное время).

Когда цена установлена в зависимости от веса товара, она определяется по весу нетто, если иное не предусмотрено договором купли-продажи. Если договор предусматривает, что цена товара подлежит изменению в зависимости от показателей, обуславливающих цену товара (себестоимость, затраты и т.п.), но

при этом не определён способ пересмотра цены, цена определяется исходя из соотношения этих показателей на момент заключения договора и на момент передачи товара. При просрочке продавцом исполнения обязанности передать товар цена определяется исходя из соотношения этих показателей на момент заключения договора и на момент передачи товара, предусмотренный договором, а если он договором не предусмотрен, на момент, определенный в соответствии со ст. 314 ГК РФ.

Что касается условий о порядке оплаты и расчетов, то здесь возможны два варианта: предпоставка (то есть поставка с отсрочкой платежа) и предоплата. Для продавца выгоднее получить деньги до момента передачи товара, для покупателя выгоднее предпоставка. В любом случае, какой бы из вариантов стороны не согласовали в договоре, важно все условия о расчётах прописывать чётко и последовательно. Так, например, если в договоре будет написано, что передача товара осуществляется после оплаты, а оплата производится в безналичном порядке на расчётный счёт продавца, могут возникнуть разногласия.

Ведь существует несколько вариантов, когда покупатель будет считаться исполнившим свою обязанность по оплате. В момент списания денежных средств с расчётного счёта покупателя или в момент зачисления на расчётный счёт продавца? Или в момент списания с корреспондентского счета банка покупателя? И т.д.

Таким образом, важно чётко указывать, как осуществляется оплата товара, когда обязанность по оплате товара покупателем считается выполненной, а оплата произведенной.

За неисполнение любого обязательства, взятого на себя по договору (сроки поставки, ассортимент, качество товара и т.д.) стороны несут ответственность. Наиболее распространенными видами ответственности являются возмещение убытков и неустойка. Неустойка может быть определена в договоре в виде пени за каждый день просрочки в процентах от суммы неисполненных обязательств, в виде штрафа за нарушение условий договора, а также и на основе ст. 395 ГК, когда в договоре отсутствуют положения об ответственности сторон, либо имеется отсылка к действующему законодательству.

#### **41.Содержание , виды и исполнение договоров купли-продажи товаров-материальных ценностей.**

Договор купли-продажи - один из самых распространенных и важных видов договора в гражданском обороте. История правового регулирования договора купли-продажи насчитывает более четырех тысяч лет. По сей день этот договор широко применяют в своей деятельности предприниматели, используют в повседневной жизни обычные граждане. Правовое регулирование всех видов

договоров купли-продажи имеет как общие черты присущие им всем, так и индивидуальные особенности, вызванные спецификой применения отдельного вида договора. Как видно из классификации, некоторые виды договоров купли-продажи имеют специфическое название (контракция, поставка и т.п.), но, тем не менее, они относятся к большому блоку договоров купли-продажи и подчиняются как к общим нормам относительно купли-продажи, так и к специальным нормам, применимым только к данному виду договора купли-продажи.

Договор купли-продажи - наиболее часто применяемый и доступный как для физических, так и для юридических лиц, но именно с этим связано много сложностей его правового регулирования. Судебная практика по делам, вытекающим из заключенных договоров купли-продажи, также широка и неоднозначна, как и спектр применения самого договора.

#### Особенности при экспертизе и анализе договора купли-продажи

При заключении того или иного договора купли-продажи необходимо оценить объект, передаваемый (продаваемый) в собственность Покупателю, специфику сторон в сделке и множество иных факторов. Так, например, в зависимости от объекта можно выделить куплю-продажу недвижимости или энергоснабжение. При заключении Договора купли-продажи недвижимости необходимо иметь в виду, что реализуется объект недвижимости, право собственности на который должно регистрироваться, в связи с чем в Договоре возникает ряд условий, регулирующих отношения сторон по регистрации права собственности, оплате таких расходов и т.п.

Договор купли-продажи может быть как исключительно предпринимательским для обеих сторон (поставка), так и потребительским со стороны покупателя (розничная купля-продажа). В зависимости от субъектного состава договора (сторон договора) договор может приобретать специфику правового регулирования. Так, например, в договоре розничной купли-продажи закон особо защищает интересы покупателя-потребителя, в таком договоре многие его условия для покупателя не могут быть пересмотрены в сторону их ухудшения (будь то ущемление прав или наложение излишних обязанностей на покупателя-потребителя).

Договор купли-продажи - один из основных гражданско-правовых договоров, способствующих перемещению товарно-материальных ценностей и благ среди участников гражданского оборота от одного собственника к другому за определенную денежную плату. Следует отметить, что договор купли-продажи – это одно из наиболее распространенных оснований возникновения права собственности, соответственно при развитии предпринимательства и увеличении потребления среди участников общества он набирает свою популярность и востребованность в геометрической прогрессии.

Следует отметить, что значение договора купли-продажи выходит за пределы правового регулирования непосредственно всех видов договора купли-продажи,

нормы гражданского кодекса, относящиеся к договору купли-продажи могут применяться к таким договорам как мена, возмездная уступка права требования и т.п.

Договор купли-продажи является одним из самых универсальных договоров, известных за всю историю развития права и российской правовой системы в частности. Отдельные мелкие сделки купли-продажи (розничная купля-продажа) могут совершаться самостоятельно физическими лицами, достигшими возраста 6-ти лет, тогда как большинство сделок могут совершаться лишь совершеннолетними, либо несовершеннолетними с согласия родителей (с 14-ти лет).

### Юридические нюансы при составлении договора купли-продажи

В связи со всеми этими факторами, для юридически грамотного составления договора купли-продажи необходимо учитывать множество сложнейших нюансов. При неправильном и непрофессиональном составлении такого рода договоров он может быть нереализуемым, кабальным, противоречивым, а то и вовсе ничтожным или незаключенным. Ведь правильно составленный договор купли-продажи – это прежде всего гарантии как собственника, отчуждающего имущество, так и добросовестного приобретателя. Для гарантированной защиты интересов сторон необходима помощь специалистов-договорников, которые корректно составят договор и прокомментируют порядок его реализации.

### Классификация договоров купли-продажи

- общий договор купли-продажи
- договор розничной купли-продажи
- договор поставки
- договор контрактации
- договор энергоснабжения
- договор купли-продажи недвижимости
- договор купли-продажи предприятия как имущественного комплекса.

Кроме того, для Вашего удобства мы так же произвели деление договоров купли-продажи внутри видов по субъективному признаку :

- Договор купли-продажи между юридическими лицами;
- Договор купли-продажи между физическими лицами;
- Договор купли-продажи смешанный (между юридическими и физическими лицами).

## 42. Основные элементы договора купли-продажи.

**Стороны договора:** продавец и покупатель. В зависимости от вида договора, ими могут быть как любые субъекты, так и ограниченный круг лиц. Например, сторонами договора поставки могут быть только юридические лица и граждане — индивидуальные предприниматели. Продавцом по договору розничной купли-продажи могут быть только коммерческие организации и индивидуальные предприниматели, а покупателем — физическое лицо, приобретающее товар для личных нужд.

**Субъектный состав сторон:** любые участники гражданского оборота (физические и юридические лица, государство, государственные и муниципальные образования), в соответствии с установленными для отдельных разновидностей договора ограничениями. К сторонам договора предъявляются общие требования гражданского законодательства — о правосубъектности.

**Продавцом** является либо собственник имущества, либо лицо, не являющееся собственником, но обладающее правом распоряжения вещью (в том числе правом хозяйственного ведения, оперативного управления).

В зависимости от субъектов договора и целей покупки, следует выделять предпринимательские договоры:

- договор поставки товаров;
- договор поставки товаров для государственных нужд;
- договор контрактации;
- договор продажи предприятия.

В этих договорах продавцами всегда выступают предприниматели, включая граждан — индивидуальных предпринимателей.

**Форма договора**, как правило, письменная. Договор может быть заключен в устной форме, путем совершения конклюдентных действий (например, розничная купля-продажа); в случаях, предусмотренных законом, требуется государственная регистрация (недвижимость). Выбор формы определяется предметом договора, составом участников, ценой. Если момент заключения и исполнения договора совпадают, договор может заключаться в устной форме (розничная торговля).

**Существенные условия договора:** предмет (наименование и количество товара). Для предпринимательских договоров также являются условия о качестве, сроках, таре, упаковке.

**Предметом договора** (ст. 455 ГК РФ) выступают вещи (товары), то есть предметы материального мира (как созданные человеком, так и природой). Вещь должна обладать оборотоспособностью для того, чтобы она могла свободно переходить от одного лица к другому. Вещи, ограниченные в обороте, могут стать предметом договора купли-продажи при наличии у продавца

специального разрешения на их покупку (яды, наркотические средства), а вещи, изъятые из оборота, вообще не могут продаваться и покупаться. Предметом договора может быть как товар, имеющийся у продавца в момент заключения договора, так и товар, который будет создан или приобретен продавцом в будущем.

Предметом договора купли-продажи могут быть ценные бумаги (ЦБ) и валютные ценности. Однако нормы ГК РФ применяются к ним постольку, поскольку другими законами не установлены специальные правила их купли-продажи. К числу таких законов относятся: ФЗ «О рынке ценных бумаг»; ФЗ «Об акционерных обществах»; ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» и др. Впервые в ГК РФ установлено, что предметом договора купли-продажи могут быть имущественные права (права на объекты интеллектуальной собственности, права на использование произведений литературы, науки, искусства и т.д.). Условие о предмете договора считается согласованным, если его содержание позволяет определить наименование и количество товара (п. 3 ст. 455 ГК РФ). Понятием предмета договора купли-продажи охватываются и принадлежности продаваемой вещи, а также относящиеся к ней документы.

Количество, ассортимент и комплектность товара устанавливается сторонами договора.

**Количество товара** определяется сторонами в натуральном выражении (метрах, штуках, тоннах и иных единицах измерения), либо в денежном выражении.

При передаче продавцом меньшего количества товара, чем предусмотрено договором, покупатель вправе (ст. 466 ГК РФ):

- потребовать передачи недостающего товара;
- отказаться целиком от передаваемого товара.

В случае передачи большего количества товара, чем предусмотрено договором, покупатель обязан уведомить об этом продавца и вправе:

- отказаться от излишне передаваемого товара;
- принять излишне переданный товар, если продавец не распорядился им в разумный срок.

Товар должен быть передан в определенном ассортименте.

**Ассортимент** — это перечень товаров определенного наименования, различаемых по отдельным признакам (видам, моделям, размерам, цветам и т.д.), с указанием количества подлежащих передаче товаров каждого вида.

Если в договоре купли-продажи ассортимент не определен и не установлен, но из обязательства вытекает, что товары должны быть переданы в ассортименте, ст. 467 ГК РФ предоставляет продавцу право определять ассортимент



самостоятельно, исходя из известных ему потребностей покупателя, либо отказаться от договора.

При нарушении продавцом условий об ассортименте покупатель вправе не принимать и не оплачивать товар, переданный не в ассортименте, а также он приобретает иные права в соответствии со ст. 468 ГК РФ.

**Условия о комплектности** (ст. 478 ГК РФ) оговариваются сторонами в договоре купли-продажи. Под **комплектностью** понимается совокупность отдельных составляющих товар частей, образующих единое целое и используемых по общему назначению. Комплектность характеризует товар как сложную вещь, например, гарнитур мебели. Понятие комплектности применяется к технически сложным изделиям (оборудование, бытовая техника и т.д.).

ГК РФ также рассматривает вопрос о **комплекте товаров** (ст. 479 ГК РФ). Комплект товаров не образует единой, сложной вещи, а предполагает согласованный сторонами набор различных как однородных, так и разнородных вещей. Таким образом, различие заключается в том, что комплектность предполагает общее применение продаваемых товаров, тогда как комплект товаров представляет собой набор разнородных товаров, не связанных общим назначением, но продаваемых вместе, например, комплект продуктов питания.

В случае нарушения продавцом условий о комплектности товара или о комплекте товаров покупатель вправе потребовать (ст. 480 ГК РФ):

- соразмерного уменьшения покупной цены;
- доукомплектования товара в разумный срок.

Если продавец в разумный срок не доукомплектовал товар, то покупатель вправе:

- потребовать замены товара на комплектный;
- отказаться от исполнения договора и потребовать возврата уплаченной денежной суммы.

Важным условием договора купли-продажи является **условие о качестве товара**, которое хотя и не относится к существенному, однако, к нему предъявляются требования в соответствии с законом. В соответствии со ст. 469 ГК РФ, **качество** товара может определяться несколькими способами:

- соглашением сторон (п. 1 ст. 469);
- при отсутствии соглашения — товар должен быть пригодным для целей, для которых товар такого рода обычно используется (п. 2);
- если продавец при заключении договора был поставлен покупателем в известность о конкретных целях приобретения товара — товар должен быть пригодным для использования в соответствии с этими целями (п. 2);

- при продаже товара по образцу и (или) по описанию продавец обязан передать покупателю товар, который соответствует образцу и (или) описанию (п. 3);
- если законом или в установленном им порядке предусмотрены обязательные требования к качеству продаваемого товара, то продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязан передать покупателю товар, соответствующий этим обязательным требованиям (п. 4).

Если исключить «частные» случаи, урегулированные п. 3 и абз. 2 п. 2 ст. 469 ГК РФ, можно сделать вывод, что общими правилами является установление требований к качеству соглашением сторон, законом или в установленном им порядке, а также применение обычно предъявляемых к качеству требований (например, чтобы телевизор показывал без помех, работали все кнопки и т.д.).

В настоящее время единственный закон, устанавливающий требования к качеству товаров, — это ФЗ «О техническом регулировании». **Федеральный закон «О техническом регулировании»** регулирует отношения, возникающие при:

- разработке, принятии, применении и исполнении обязательных требований к продукции, процессам производства, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации — специальные технические регламенты;
- разработке, принятии, применении и исполнении на добровольной основе требований к продукции, процессам производства, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации, выполнению работ или оказанию услуг — общие технические регламенты;
- оценке соответствия.

Качество может определяться путем указания в нормативных документах на **технический регламент** — документ, принятый международным договором РФ, ратифицированный в порядке, установленном законодательством РФ и устанавливающий обязательные для применения и исполнения требования к объекту технического регулирования — продукции, в том числе, зданиям, строениям и сооружениям, процессам производства, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации.

Технические регламенты принимаются в целях:

- защиты жизни или здоровья граждан, имущества физических или юридических лиц, государственного или муниципального имущества;
- охраны окружающей среды, жизни или здоровья животных и растений;
- предупреждения действий, вводящих в заблуждение приобретателей (потребителей).

По договору розничной купли-продажи до покупателя должны быть доведены условия о качестве товара:

- в техническом паспорте указываются потребительские показатели качества и нормативные документы по стандартизации;
- на этикетке или ярлыке, прикрепленным к товару, указывается документ по стандартизации, артикул, фасон, окраска, размер, правила ухода и т.п.;
- на самом товаре или его упаковке указывается дата изготовления, срок годности, правила пользования и т.д.

При нарушении продавцом условий о качестве товара покупатель вправе (ст. 475 ГК РФ) требовать:

- соразмерного уменьшения покупной цены;
- безвозмездного устранения недостатков товара в разумный срок;
- возмещения своих расходов на устранение недостатков.

При наличии существенных недостатков (обнаружения неустранимых недостатков, недостатков, которые не могут быть устранены без несоразмерных расходов или затрат времени, или выявляются неоднократно, либо проявляются вновь после их устранения, и др.) покупатель вправе дополнительно по своему выбору:

- отказаться от исполнения договора и потребовать возврата уплаченной за товар денежной суммы;
- потребовать замены товара.

Если на товар установлен **гарантийный срок**, то требования по недостаткам могут предъявляться в течение гарантийного срока (ст. 477 ГК РФ). Гарантийные сроки могут быть установлены в самом договоре, либо вытекать из нормативных актов (в законные сроки). Если на товар не установлен гарантийный срок или срок годности, требования об устранении недостатков могут быть предъявлены в разумный срок, но в пределах двух лет с момента передачи товара.

Гарантия качества товара распространяется на все составляющие его части (комплектующие изделия).

Зачастую предоставление гарантии выступает как дополнительная льгота, предоставленная продавцом и широко им рекламируемая. Хотя, как видно из п. 2 ст. 477 ГК РФ, даже отсутствие гарантии не исключает ответственности продавца за обнаруженные недостатки. Разница состоит в том, на кого ложится бремя доказывания причин возникновения недостатков:

- 1) если установлен гарантийный срок (п. 2 ст. 476 ГК РФ), то продавец отвечает за недостатки товара, если не докажет, что недостатки товара возникли после его передачи покупателю вследствие нарушения покупателем правил пользования товаром или его хранения, либо действий третьих лиц, либо непреодолимой силы (т.е. бремя доказывания

ложится на продавца, если он не может доказать свою невиновность, на него возлагается ответственность за качество товара);

2) если гарантийный срок не установлен (п. 1 ст. 476 ГК РФ), то продавец отвечает за недостатки товара, если покупатель докажет, что недостатки товара возникли до его передачи покупателю или по причинам, возникшим до этого момента (т.е. бремя доказывания ложится на покупателя).

От гарантийного срока следует отличать **срок годности товара**. Обычно срок годности товара устанавливается законом, либо иными правовыми актами (на продукты питания, парфюмерию).

**Срок службы товара** устанавливается на товар, предназначенный для длительного пользования. Под таким сроком понимается период, в течение которого изготовитель обязуется обеспечить потребителю возможность использования товара по назначению и нести ответственность за существенные недостатки, возникшие по вине изготовителя.

Таким образом, срок службы товара устанавливается изготовителем самостоятельно, срок годности — нормативными актами, и по его истечению товар считается непригодным для использования по назначению и не может быть реализован.

На практике широко распространена продажа товаров по образцам или описанию.

**Образец** — изделие, потребительские характеристики которого определяют требования к качеству подлежащего передаче покупателю товара.

**Описание товара** — перечень потребительских характеристик товара, которыми должен обладать передаваемый товар. Описание товара может сопровождаться его графическим изображением, фотографией и т.д.

До ныне действующего ГК РФ **цена** по договору купли-продажи являлась существенным условием. Сейчас цена является существенным условием для отдельных видов договоров купли-продажи (продажа недвижимости, продажа товаров в рассрочку, кредит и т.д.). В остальных случаях цена товара определяется по соглашению сторон, однако, в случаях предусмотренных законом, она может быть фиксированной или регулируемой. Если соглашение сторон не достигнуто, цена определяется по правилам ст. 424 ГК РФ (берется цена, которая взимается за товары аналогичного качества при сравнимых обстоятельствах).

Под **фиксированными ценами** понимаются цены, которые устанавливаются компетентными государственными органами и изменить которые стороны не могут (цены на газ, электроэнергию и т.д.). **Регулируемые цены** — предельные уровни цен и предельные тарифы.

### **43. Специфика торговых сделок при встречной торговле.**

Встречная торговля (товарообмен) - это коммерческая практика, при которой продажа увязывается с закупкой товаров (услуг) либо, наоборот, закупка товаров обуславливается их продажей. Оплата предусматривается поставками товаров и/или услуг в дополнение или вместо финансового урегулирования. Встречная торговля охватывает широкий диапазон внешнеторговых сделок: бартер, различного рода компенсационные соглашения, отличающиеся разнообразием форм и имеющие самые различные характерные признаки. Являясь древнейшим видом национальной и международной торговли, встречная торговля процветала до появления денег, ставших всеобщим эквивалентом обмена. С развитием денежного обращения она во многом утратила свой смысл. Однако при каждом мировом потрясении торгового равновесия, вызванным экономическими кризисами или войнами, а также при возникновении недоверия к средству платежа, высокой инфляции меновая торговля снова становится преобладающей в международном товарообмене. Независимо от возможных различий в отношении, встречная торговля прочно укоренилась и получила достаточно широкое распространение в мире за последние два десятилетия. Материалы ООН свидетельствуют о том, что во встречной торговле участвует подавляющее большинство стран. Ее доля в общем объеме мирового товарооборота оценивается в размере от 25% до 40%. Развитие встречной торговли отличается стремительными темпами, и на современном этапе она превратилась в один из важнейших инструментов регулирования международного товарообмена, способствующий укреплению экономического и производственно-технического сотрудничества между странами. В основе ее распространения лежат объективные экономические интересы. Прежде всего, ее гибкость позволяет отдельным странам целенаправленно диверсифицировать свой экспорт, выходить на труднодоступные рынки сбыта, огражденные протекционистскими барьерами, ускорять процесс международного обмена товарами и услугами. Встречная торговля используется во внешнеторговой практике различных стран, государственное регулирование которых стимулирует или ограничивает различные ее виды с учетом складывающейся экономической ситуации.

Экономически развитые страны используют встречную торговлю в связи с обострением проблем сбыта своих товаров, услуг, для повышения их конкурентоспособности они предлагают их с полной или частичной оплатой встречными поставками. (Так, США через бартер реализует излишки сельскохозяйственных товаров в рамках действия промышленной программы поддержания цен). Встречные сделки осуществляются и для проникновения на рынки других стран в целях сбора рыночной информации и налаживания контактов. При экономических кризисах развитые государства расширяют практику использования компенсационных, бартерных сделок (В Германии, США, Швейцарии создавались товарообменные биржи, бартерные клубы, союзы).

Развивающиеся государства используют встречную торговлю для улучшения покупательной способности своего экспорта. В ряде таких государств даже были введены в действие специальные программы или планы развития встречной торговли, разработка которых сопровождалась созданием специальных государственных органов (Китай, Малайзия, Сингапур и др.). В Сингапуре, например, предусмотрены существенные налоговые льготы для компаний, активно ведущих встречную торговлю. Ряд стран с целью развития отдельных приоритетных отраслей национальной промышленности осуществляет увязку импортных закупок со встречными поставками аналогичных товаров (Аргентина, Южная Корея, Австралия). Зарубежный опыт свидетельствует, что данные сделки часто являются предметом инвестиционного законодательства и активно используются в целях привлечения иностранных капиталовложений. (Бразилия, Египет, Китай, Мексика, Канада и др.). Государственные программы поощрения иностранных инвестиций в этих странах предусматривают, что инвестиционные проекты должны иметь разработанные программы экспортных поставок товаров. Например, в Китае степень освоения иностранных инвестиций в рамках компенсационных соглашений более чем в 1,5 раза превосходит аналогичный показатель по всем иным формам привлечения зарубежного капитала в китайскую экономику. Взаимные обязательства различных стран друг перед другом определяются в рамках межправительственных соглашений о встречной торговле либо во взаимоувязанных поставках. (Например, Мексика и Канада: поставки нефти в обмен на передачу технологии ее переработки). Довольно часто такие соглашения приобретают политическую окраску и выражают поддержку развитой страны развивающейся (США и Ямайка). В материалах Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) отмечается, что развивающиеся страны рассматривают встречную торговлю в качестве механизма поддержания регионального сотрудничества и экономического развития на двусторонней и многосторонней основе.

Регулирующая роль встречной торговли проявляется в том, что заключение двухсторонних и многосторонних межправительственных соглашений о товарообменных операциях, а также соглашений об экономическом и производственном сотрудничестве на компенсационной основе позволяет заранее на несколько лет вперед определить номенклатуру и объемы взаимопоставляемых товаров, их общую стоимость и порядок расчетов, характер и стоимость сопутствующих или отдельно предоставляемых технических услуг и научно-технических знаний и опыта. По мере увеличения объемов международной встречной торговли возрастает и ее регулирующая роль.

Широкое распространение международных встречных операций накладывает существенный отпечаток на их характер и содержание и отражает присущую им специфику. Эта специфика во многом определяется особенностями торгово-политических режимов, существующих в разных странах или группах стран, объединяющиеся в экономические группировки, состоянием платежных и

торговых балансов конкретных государств, нехваткой или отсутствием у ряда стран конвертируемой валюты, существованием в большинстве стран системы государственного регулирования и контроля за внешнеторговыми операциями, в том числе на основе государственной монополии внешней торговли и государственной валютной монополии. В этом же направлении действуют инфляционные процессы, происходящие во многих странах мира, нестабильность международной валютно-кредитной системы и системы международных расчетов.

Международная встречная торговля является наиболее быстроразвивающейся формой организации коммерческих операций, способствующей установлению эффективного, долгосрочного и взаимовыгодного сотрудничества участников непосредственно в сфере производства.

Можно обоснованно сделать вывод о том, что с развитием встречной торговли появился новый экономический механизм международного товарообмена, включающий в себя новые формы, методы, технологии осуществления международных коммерческих операций.

Основу этого механизма составили получившие широкое распространение в коммерческой практике между развитыми и развивающимися странами сделки: «о разделе продукции», «развитие–импорт», о строительстве промышленных объектов «под ключ» с целевым кредитованием, а также сделки, совершаемые в целях реализации соглашений о специализации и кооперации производства, о производственном сотрудничестве между фирмами развитых стран и соответствующими организациями других государств.

#### **44.Классификация документов, подтверждающих исполнение торговой сделки.**

Каким бы идеальным ни был установочный набор, плохое исполнение торговой сделки может обесценить его. Всегда ищите надежные благоприятные условия для трейдинга, при отсутствии же таковых лучше остаться вне рынка до появления следующих. Применяйте правильно подобранные стратегии и управляйте позициями, доводя их до прибыльного закрытия.

Цель исполнения торговой сделки (execution target - ET) определяет, где осуществлять покупку или короткую продажу акции. Многообещающий установочный набор указывает на этот узкий диапазон цены, на базе детального анализа уровней поддержки/сопротивления, модели застоя и оценки соотношения доходность/риск. Свинг-трейдеры обязательно учитывают все внешние факторы, которые способны повлиять на рыночные условия до достижения этого важного показателя. Помните о том, что ET достаточно динамично изменяется по мере того, как новые данные пополняют предыдущий

анализ. Один единственный тик способен повлиять на расчет соотношения доходность/риск и заставить отказаться от мысли осуществить данный трейд.

Зона осуществления торговой сделки (execution zone - EZ) расположена между краткосрочным ценовым движением и заранее выбранной целью исполнения трейда (ET). Она определяет границы, на которые нужно обратить особое внимание при открытии будущей позиции. Как только цена начинает наносить удары по EZ, все внимание свинг-трейдеров приковывается к цели исполнения сделки. Исследуйте эту область, уделив этому исследованию достаточно времени для того, чтобы определить, какой установочный набор применить к данному исполнению сделки, когда цена достигнет цели. Только здравый смысл поможет идентифицировать искомую область EZ. Один из простейших методов идентификации EZ ориентируется на последнюю волатильность акции, определяется адекватным расстоянием до цели исполнения ET. Другой метод берет за основу последний промежуточный уровень поддержки/сопротивления, который акция должна благополучно миновать перед достижением ET и установить его там.

Исследуйте краткосрочный ценовой график и особенно тщательно тот его участок, на котором цена проходит сквозь область EZ. Здесь проявляются все необходимые основные признаки, подтверждающие анализ установочного набора и будущей позиции. Все должно быть обоснованно, и все должно предварительно подтверждать надвигающийся разворот, прорыв или увядание ценового движения: и время, и тенденция, и настрой рыночной толпы. Зачастую взрыв активности толпы и тикер продаж предоставляют все необходимые подтверждения. Не следует забывать, что некоторые надежные сигналы работают при небольшом количестве участников рынка. Так, например, открытие позиции в сужающейся пустой зоне предлагает очень узкий диапазон области EZ и цель исполнения ET с минимальным риском потерь.

#### **45. Специфика оформления документов при отгрузке товаров.**

При организации отгрузки товаров со склада осуществляются следующие операции:

- 1. Занесение данных об ожидаемом прибытии ТС на склад в График загрузки ТС;
  - 2. Проверка возможности загрузки заказанного товара в предоставляемое ТС;
  - 3. Проверка наличия заказанного товара на складе по БД;
  - 4. Размещение заказа в зоне отгрузки ко времени, указанному в заявке клиента (время подачи ТС для загрузки).
5. Проверка правильности подбора заказа по документам (заявка на подбор), фактическому наличию и с помощью ТСД:



- по артикулу;
- по наименованию;
- по количеству.

6. Регистрация прибывшего ТС в журнале нахождения ТС на складе:

- регистрационный номер ТС;
- дата и время прибытия;
- Ф.И.О. водителя;
- дата и время постановки под загрузку;
- дата и время окончания загрузки;
- дата и время убытия ТС со склада (после окончания оформления документов).

7. Проверка документов водителя/экспедитора и правильности оформления доверенности от клиента на получение товара со склада.

8. Проверка целостности тента и кузова ТС.

9. Предъявление товара водителю/экспедитору для его приемки в зоне отгрузки.

10. Загрузка товаров в автомобиль в присутствии принимающего лица.

11. Пломбирование ТС в присутствии водителя/экспедитора с указанием номера пломбы в Акте МХ-3 и в ТТН.

12. Оформление расходной накладной и Акта МХ-3 кладовщиком.

13. Проверка правильности оформления расходной накладной и Акта МХ-3 диспетчером и оформление ТТН.

14. Выдача указанных документов водителю/экспедитору, включая пакет дополнительных документов по заявке клиента.

15. Внесение данных об отгрузке заказа клиента в БД.

16. Передача информации о загрузке и отправке ТС клиенту.

#### **46. Организация торгово-посреднической деятельности на рынке товаров и услуг.**

К торгово-посредническим фирмам относятся фирмы, в юридическом и хозяйственном отношении не зависимые от производителя и потребителя товаров (сбытовые, экспортные и другие дочерние фирмы и филиалы промышленных компаний к этой категории фирм не относятся). Торгово-посредничес-кие фирмы действуют в целях извлечения прибыли, получаемой либо в результате разницы между ценами закупки товаров у экспортеров, и ценами, по которым эти товары продаются покупателям, либо в виде вознаграждения за предоставленные услуги по продвижению товаров на

внешние рынки. Торгово-посреднические фирмы занимаются в основном коммерческой деятельностью, хотя наиболее крупные из них иногда выполняют и производственные операции (связанные большей частью с обработкой закупаемых и реализуемых ими товаров), транспортировкой грузов, страхованием, но эти функции подчинены осуществлению торговой деятельности. Торгово-посреднические фирмы имеют, как правило, собственную материально-техническую базу — склады, демонстрационные залы, розничные магазины. Роль торговых посредников выполняют государственные организации и торговые компании развивающихся стран, осуществляющие операции по закупкам и экспорту товаров.

В зависимости от характера совершаемых операций различают следующие виды торгово-посреднических фирм: торговые, комиссионные, агентские, брокерские, факторы. [ 7 ]

Торговые фирмы – это, как правило, осуществляют операции за свой счет и от своего имени. Работают в основном с постоянными поставщиками и поддерживают с ними длительные отношения.

По характеру совершаемых операций торговые фирмы подразделяются на торговые дома, экспортные, импортные, оптовые, розничные фирмы, дистрибьюторы, стокисты.

Торговые дома закупают товары у производителей или оптовиков своей страны и перепродают их за границей; приобретают иностранные товары за рубежом и перепродают их местным оптовикам или розничным торговцам, а также промышленным потребителям. Торговые дома осуществляют в основном операции за свой счет. Они также выполняют и отдельные комиссионные поручения. Обычно они предоставляют услуги отечественным производителям-экспортерам и заграничным покупателям. Торговые дома работают либо по широкой номенклатуре товаров, либо специализируются на одном из них или группе товаров.

Экспортные фирмы — это торговые предприятия, которые закупают за свой счет товары на внутреннем рынке и затем перепродают их от своего имени за границей. В отдельных случаях они выполняют и комиссионные поручения, выступая при этом в качестве комиссионеров зарубежных фирм, а не предприятий своей страны.

В зависимости от выполняемых функций и номенклатуры товаров экспортные фирмы подразделяются на специализированные, универсальные и фирмы, заготавливающие сельскохозяйственные товары развивающихся стран.

Специализированные экспортные фирмы торгуют каким-либо одним товаром или товарами, сходными по номенклатуре (к специализированным обычно условно относят фирмы, у которых на сделки по какой-либо одной группе товаров приходится свыше 50% продаж). Находясь в непосредственной близости к центрам расположения соответствующей отрасли промышленности, они обычно приобретают товары у нескольких предприятий данного района и вывозят их за границу. Такие фирмы сбывают преимущественно товары легкой промышленности (текстиль, галантерею, кожаные изделия, игрушки и т.п.).

Важную роль играют специализированные экспортные фирмы также в сбыте продукции лесобумажной промышленности. Они покупают ее, как правило, у небольших лесобумажных предприятий и организуют продажу и отгрузку на экспорт. Эти фирмы часто имеют в портах собственные механизированные причалы и занимаются экспортом сразу нескольких видов лесобумажных товаров. Многие из них производят сушку и сортировку пиломатериалов, причем после доработки ставят на них свою маркировку. Вот почему такие фирмы иногда называют экспортером с причала (guayexporter). [ 15 ]

Универсальные экспортные фирмы торгуют широким ассортиментом в основном массовых потребительских товаров и обычно вывозят продукцию нескольких отраслей. Они закупают товары у многих предприятий, не ограничиваясь даже одним районом, и продают их в несколько стран. Иногда эти фирмы сосредоточивают свое внимание лишь на одной-двух странах. Теснее всего они связаны со своими заграничными покупателями и стараются наиболее полно удовлетворять их интересы. Сделки с иностранными фирмами они заключают по имеющимся у них образцам товаров, которые затем приобретают у соответствующих промышленных предприятий своей страны.

Фирмы, экспортирующие сельскохозяйственные товары из развивающихся стран, заготавливают хлопок, шерсть, чай, каучук, кофе, шелк, индиго и др. Для этого они прибегают к ряду посредников-заготовителей, связывающих их с непосредственными производителями: фермерами, мелкими плантаторами. В руках посредников-заготовителей обычно сосредоточена значительная товаро-заготовительная сеть: от скупщиков, приобретающих товары непосредственно у отдельных производителей на местных базах, до торговцев-упаковщиков, перепродающих их экспортным фирмам.

Импортные фирмы - закупают за свой счет за границей товары и продают их затем на внутреннем рынке промышленникам, оптовым и розничным торговцам. Эти фирмы имеют на складах товарные запасы и по требованию производят немедленные поставки на внутренний рынок.

В промышленно развитых странах преобладают импортные фирмы, специализирующиеся на закупках и реализации ограниченного числа однотипных сырьевых и продовольственных товаров. Такие фирмы, как правило, занимаются не только импортом, но и сортировкой, составлением требуемого внутренним рынком ассортимента, расфасовкой, упаковкой. Это относится к таким товарам, как кофе, чай, табак, сахар, текстильное сырье, пряности. Наличие определенного опыта в совершении указанных операций является одним из важнейших факторов конкурентоспособности этих фирм

Импортные фирмы покупают товары непосредственно у иностранных экспортеров либо на товарных биржах и аукционах, либо через открываемые импортными фирмами за границей постоянные закупочные конторы.

Все большее значение приобретают импортные фирмы в торговле машинами и оборудованием. Это обусловлено тем, что они берут на себя послепродажное техническое обслуживание оборудования. Как правило, импортеры оборудования имеют хорошую техническую базу, обладают штатом высококвалифицированных специалистов и располагают устойчивыми

деловыми связями с местными потребителями. Очень часто импортные фирмы имеют широкую сеть дилеров — мелких торговцев, реализующих машины и оборудование непосредственно потребителям и осуществляющих послепродажное техническое обслуживание. Как правило, между производителями машин и оборудования и импортными фирмами складываются деловые длительные отношения.

Оптовые фирмы - выступают в качестве посредников между промышленными или заготовительными предприятиями и розничными торговыми фирмами. Они закупают за свой счет товары за границей крупными партиями и реализуют их на местном рынке отдельным потребителям более мелкими партиями, получая при этом прибыль за счет разницы в цене

Провести грань между оптовой и импортной фирмами довольно трудно. Основное различие состоит в том, что импортная фирма занимается преимущественно закупкой товаров непосредственно у экспортеров, тогда как оптовая — закупает не только импортные, но и товары отечественного производства и продвигает их через собственную сеть значительно дальше, чем импортная фирма. Чаще всего оптовые фирмы приобретают иностранные товары на рынках соседних стран.

Оптовые фирмы-импортеры часто выполняют функции не только оптового, но и розничного продавца, иногда сочетая это с производством какой-либо продукции или с функциями экспортера без четко выраженной специализации

Розничные фирмы - часто сами осуществляют операции по импорту и экспорту товаров, не прибегая к услугам импортных и оптовых фирм. Крупные розничные фирмы имеют широкую сеть своих филиалов, дочерних компаний и закупочных контор за границей. Посылочные розничные фирмы принимают заказы от иностранцев и граждан, проживающих за пределами своей страны. Дистрибьюторы — это фирмы в США, Англии и других странах, осуществляющие в основном импортные операции и выступающие как торговцы по договору на основе соглашения о предоставлении им права на продажу. Обычно они получают исключительное право на закупку и продажу установленного круга товаров или услуг на определенных рынках. Дистрибьютор покупает и продает товары от своего имени и за свой счет и находится, как правило, в стране импортера.

Стокисты — это фирмы в стране импортера, осуществляющие экспортно-импортные операции на основе специального договора о консигнационном складе. Договор заключается в дополнение к основному договору о предоставлении права на продажу, агентскому договору, договору комиссии. Функция стокиста иногда является одной из дополнительных функций оптовой фирмы. Стокисты, как правило, имеют собственные склады, покупают и продают товары за свой счет и от своего имени.

Деятельность комиссионных фирм — предполагает разовые поручения комитентов и действуют от своего имени, но за счет комитента. В зависимости от вида совершаемых операций и характера взаимоотношений с комитентом различают экспортные и импортные комиссионные фирмы.

Комиссионные экспортные фирмы могут выступать представителем продавца либо покупателя. Представитель продавца (sellingmerchants) выполняет поручения отечественного производителя-экспортера по продаже его товаров на международном рынке и получает от него комиссионное вознаграждение. При этом фирма обычно берет на себя также ответственность за своевременность поставки товара покупателю, транспортировку, финансирование и документальное оформление сделки, выполнение всех формальностей в стране покупателя и в ряде случаев осуществляет гарантийное техническое обслуживание. По поручению комитента она также может организовать хранение товаров в своей стране или за границей.

Представитель покупателя выполняет поручение иностранного покупателя по закупке товаров на рынке своей страны. В этом случае комиссионная фирма размещает заказы (инденты) иностранных импортеров у производителей своей страны. В обязанности представителя входят также транспортировка и страхование грузов, подписание контракта и осуществление расчетов от имени покупателя. Комиссионное вознаграждение выплачивается такому представителю покупателем. Закупку товаров представитель покупателя производит, как правило, против твердых заказов покупателя (закрытый индент), но иногда он делает предложения постоянному клиенту и по своей инициативе. Однако он никогда не берет риска неплаты со стороны покупателя на свой счет.

Наиболее важными среди комиссионных экспортных фирм — представителей покупателя являются конфирмационные дома (confirminghouse). Для них характерно принятие на себя риска по кредитам, которые они от лица производителя-экспортера предоставляют покупателям. Конфирмационные дома обычно принимают на себя риск на полную стоимость поставки и всю сумму экспортных кредитов и не требуют от покупателей доказательств их кредитоспособности (хотя косвенным путем убеждаются в прочном положении покупателя). Они обеспечивают также фрахтование, страхование и кредитуют импортера, когда он этого требует, осуществляя платеж наличными против поставленных экспортером товаров.

Комиссионные импортные фирмы выступают представителями покупателей своей страны. Они размещают заказы у иностранных производителей от своего имени за счет отечественных комитентов. Помимо этого, они могут оказывать своим комитентам различные услуги, в том числе составлять обзоры конъюнктуры товарных рынков, следить за отгрузками товаров. Крупные комиссионные фирмы имеют за границей своих представителей, поддерживающих непосредственный контакт с поставщиками и информирующих главные конторы о всех изменениях на рынке. Иногда импортная комиссионная фирма получает от иностранных производителей товары на консигнацию. В особенности это касается машин и оборудования.

Фирмы выступающие от имени и за счет принципала называются агентскими. В зависимости от условий договора фирма либо сама заключает сделки от его имени и за его счет, либо только посредничает при заключении сделок. Для агентских фирм характерны представительство на длительный срок и тесный

контакт с принципалом. Юридически они всегда сохраняют от них полную независимость

По местоположению агентские фирмы подразделяются на агентов в стране принципала (экспортный агент, агент-резидент) и агентов в иностранном государстве (заграничный сбытовой агент, заграничный закупочный агент)

Экспортным агентом называется торговая фирма, выступающая по поручению одного или небольшого числа промышленных фирм своей страны на основе заключаемого между ними агентского договора. Агентская фирма принимает от промышленных фирм коллекции образцов, каталоги, прейскуранты, на основе которых она подыскивает покупателей. Крупные экспортные агентские фирмы для получения иностранных заказов используют собственный заграничный аппарат в виде отделений и сбытовых агентств. Все транспортные расходы, понесенные агентской фирмой, возмещаются промышленным предприятием

Импортный агент, или агент-резидент находящийся в стране принципала это фирма, осуществляющая импортные операции за его счет. Некоторые агентские фирмы помимо агентских услуг предоставляют также услуги по хранению товаров иностранных поставщиков на имеющихся у них складах в ожидании поступления заказов и осуществляют определенную работу по продвижению товаров на рынке, в частности рекламу.

Заграничный сбытовой агент — это фирма, которой предоставлено право компанией другой страны действовать от ее имени и за ее счет на определенной территории в иностранном государстве по установленной номенклатуре товаров. Обычно заграничные сбытовые агенты берут на себя широкий круг обязанностей по организации сбыта товаров принципала на рынке и осуществлению технического обслуживания машин и оборудования. Нередко сбытовые агенты создают у себя демонстрационные залы или площадки для показа оборудования, организуют рекламу, создают склады запасных частей и т.д.

Брокерские фирмы (brokers) — это особый вид посреднических фирм, в обязанности которых входит функция свести контрагентов. По законам некоторых стран брокеры не могут выступать сами покупателями или продавцами товаров, которые им поручено продать или купить.

Институт брокеров получил наибольшее развитие в Англии, где они выступают в роли неизбежных посредников в торговле биржевыми товарами. Английские брокерские фирмы представляют собой крупные компании, располагающие значительными финансовыми средствами. Многие из них помимо контор на территории Англии имеют сеть дочерних обществ и отделений за границей.

Импорт через посредство брокерских фирм создает для стран, вступающих в сделку, известные преимущества. Специалисты этих фирм обладают, как правило, высокой квалификацией, хорошо знают товар и состояние рынка, в достаточной степени осведомлены о запросах покупателей и возможностях поставщиков. Брокерские фирмы поддерживают регулярные и прочные связи с крупными банками, что позволяет им в ряде случаев финансировать сделки и выдавать поручительства за кредитоспособность покупателей (делькредере).

Они являются источником квалифицированной информации о рынках, величине и характере спроса, ценах на биржевые товары.

Что касается фэкторов (factors), то это - торговые посредники, выполняющие широкий круг посреднических обязанностей от имени экспортера. Они не только осуществляют экспорт продукции своего принципала, но и финансируют экспортные операции (предоставление делькредере, оплата аванса производителю, выдача кредитов покупателям), производят страхование экспортных кредитов, инкассацию платежей в стране сбыта, а также содействуют подбору заграничных агентов. Их многочисленные конторы, расположенные в странах сбыта, берут на себя операции по приемке товаров в портах назначения. Наибольшее распространение фэкторы получили в торговле текстильными товарами, кожей, лесом. Они используются, как правило, мелкими и средними промышленными предприятиями для продвижения товаров на рынки США и других стран западного полушария.

Обычно фирмы затрачивают много времени и средств на подыскание компетентных торговых посредников, пользуясь услугами государственных органов и организаций, предоставляющих информацию о заграничных агентах, крупных банках, экспортных ассоциаций и др. От правильного выбора торгового посредника на новом рынке или при сбыте новых изделий во многом зависит успех фирмы в продвижении товаров. При неудачно выбранном торговом посреднике можно не только не укрепиться на рынке, но и потерять возможность проникновения на него в дальнейшем.

#### **47. Сущность и виды торгово-посреднических операций**

В зависимости от характера взаимоотношений между производителем-экспортером, потребителем-импортером и торговым посредником и можно выделить следующие виды торгово-посреднических операций:

- операции по перепродаже;
- комиссионные операции;
- агентские операции;
- брокерские операции.

Рассмотрим подробнее эти виды операций.

Операции по перепродаже. Осуществляются торговым посредником от своего имени и за свой счет. В этом случае торговый посредник сам выступает стороной договора купли-продажи как с экспортером, так и с конечным покупателем и становится собственником товара после его оплаты.

Существует два вида операций по перепродаже:

1. Торговый посредник для экспортера выступает как покупатель, становится собственником товара, реализует товар на любом рынке и по любой цене. Таких

посредников называют купцами (англ – merchant). Взаимоотношения между партнерами регламентируются договором купли-продажи.

2. Экспортер предоставляет торговому посреднику право продажи товаров на определенной территории в течение согласованного срока. Между собой посредник и экспортер заключают договор о предоставлении права на продажу. Договор устанавливает общие условия, регулирующие их взаимоотношения. Для исполнения этого посредник и экспортер заключают самостоятельный договор купли-продажи в соответствии с условиями договора о предоставлении права на продажу. Таким образом, отношения между посредником и экспортером регулируются двумя видами договоров - договор о предоставлении права на продажу и договор купли-продажи. Таких посредников называют торговцами по договору или дистрибьюторами (англ. – distributor).

Посредничество торговца по договору состоит в продвижении товара на определенную территорию, может включать и организацию технического обслуживания, но всегда торговец по договору должен соблюдать интересы экспортеров и придерживаться определенных условий.

Комиссионные операции состоят в совершении одной стороной, именуемой «комиссионером», по поручению другой стороны, именуемой «комитентом», сделок от своего имени, но за счет «комитента».

Взаимоотношения между партнерами регулируются договором комиссии. В соответствии с этим договором комиссионер не покупает товар, а лишь совершает сделки по купле-продаже за счет комитента, который остается собственником товара до его передачи покупателю. Чаще всего товар передается комиссионеру во владение. Риск случайной гибели и порчи товара лежит на комитенте при отсутствии другой договоренности. Комиссионер обязан принимать все меры по сохранности товара и отвечать за его утрату и повреждение, если они произошли по его вине.

С покупателем комиссионер заключает договор купли-продажи от своего имени, т.е. выступает как продавец. Посредником он является для комитента.

В договоре комиссии устанавливается продажная цена каждой партии товара или минимальная, или максимальная. Как правило, оговаривается условие о недопустимости установления высоких цен, что может послужить причиной снижения конкурентоспособности товара.

Комиссионеры обычно не отвечают перед комитентом за выполнение третьими сторонами (покупателями) обязательств по платежам за исключением тех случаев, когда такая ответственность предусмотрена в комиссионных соглашениях, так называемых условиях делькредере (del credere). Условия делькредере предусматривают гарантию платежеспособности покупателя по договору купли-продажи.

Договоры комиссии обычно включают дополнительные обязательства комиссионеров по предоставлению комитентам дополнительных услуг, таких как изучение рынка, реклама, техническое обслуживание и т.д.



Распространенной формой комиссионных операций является продажа товаров на условиях консигнации. При осуществлении таких операций экспортер (консигнант) поставляет товар на склад посредника (консигнатор) для реализации на рынке в течение определенного срока. Консигнатор осуществляет платежи консигнанту по мере реализации товара со склада. Отношения между консигнантом и консигнатором регулируются договором консигнации. Непременным условием консигнационного соглашения является сохранение за консигнантом права собственности на товары до их реализации покупателю. Однако это право не гарантирует получение платежей за проданные товары. На условиях консигнации реализуются в основном товары массового спроса.

Существует несколько видов операций консигнации:

1. Простая или прямая консигнация. В этом случае все непроданные со склада к установленному сроку товары консигнатор имеет право вернуть консигнанту. Простая консигнация не гарантирует консигнанту надежный сбыт товаров в течение установленного срока на определенной территории.

2. С целью повышения надежности сбыта товаров, усиления ответственности консигнатора за реализацию товаров применяется частично возвратная консигнация. В этом случае консигнатор принимает обязательство по истечении установленного срока купить у консигнанта не менее согласованного количества из нереализованного к этому сроку товара. Например, консигнант поставил консигнанту на склад 1000 холодильников на условиях частично возвратной консигнации сроком на один год с условием безвозвратности 200 холодильников (20%). Если к концу года посредник реализовал на рынке 700 холодильников, то он имеет право вернуть консигнанту только 100 штук, а 200 – должен купить у консигнанта.

3. Полностью безвозвратная консигнация. При полностью безвозвратной консигнации консигнатор лишается права возврата и весь непроданный к установленному сроку товар должен быть им куплен у собственника товара (экспортера).

Способы вознаграждения посредника при осуществлении операций консигнации аналогичны как и в случае операций комиссионных: либо установленный в договоре комиссии (консигнации) процент от объема продаж, либо разница между ценой комитента (консигнанта) и ценой реализации.

Третий вид торгово-посреднических операций – агентские операции.

К торговым агентам в Европе обычно относят фирмы, лица и организации, которые на основании договоров с продавцами (экспортерами) и покупателями (импортерами) получают право содействовать заключению сделок от имени и за счет экспортеров и импортеров.

В Великобритании и США к агентам относят посредников, действующих для экспортеров или импортеров (принципалов) за их счет и от их имени. В

коммерческих отношениях такая терминология получила наибольшее распространение.

Агенты не покупают продукцию у производителей или экспортеров и не перепродают ее. Они уполномочены принципалами продавать продукцию в качестве их представителей. При этом право определения условий реализации товаров, прежде всего, устанавливать уровень цен на товар, остается за принципалом.

Агентские операции состоят в поручении одной стороной, именуемой принципалом, независимой от нее другой стороне, именуемой агентом, совершить продажу или закупку товара за счет и от имени принципала. Отношения между партнерами регламентируются агентским соглашением или договором.

Агентские соглашения содержат предельные полномочий агентов, главным образом, в отношении цен, условий кредитов и платежей, сроков поставок, гарантий и ответственности, так как агенты действуют за счет принципалов. Но вместе с тем агентское соглашение всегда должно давать достаточно широкие полномочия агентам для эффективной работы на рынках.

Кроме полномочий агентские соглашения содержат взаимные права и обязанности агентов и принципалов. В обязанности агентов могут входить исследование рынков сбыта, реклама, содержание складов, техническое обслуживание, страхование товаров на складах.

Независимость торгового агента выражается в том, что оно не состоит в трудовых отношениях с принципалом. В противном случае посредники превратились бы в служащих или в подразделения фирм-принципалов.

Осуществление агентом своей деятельности от имени и за счет принципала отличает его от купца и торговца по договору, которые торгуют за свой счет и от своего имени, а также от комиссионера (консигнатора), которые хотя и выступают перед третьими лицами от своего имени, но совершают сделки за счет комитента (консигнанта).

Четвертый вид торгово-посреднических операций представляют брокерские операции. Брокерские операции состоят в установлении через посредника брокера контакта между продавцом и покупателем.

К брокерам относят торговые фирмы, лица и организации. Которые подыскивают взаимозаинтересованных продавцов и покупателей, сводят их, но сами не принимают непосредственного участия в сделках ни своим именем, ни капиталом. В отличие от торгового агента брокер не является представителем, не состоит в договорных отношениях ни с одной из сторон участников сделки и действует на основании отдельных поручений. Ему предоставляются полномочия на заключение каждой отдельной сделки. Брокер выполняет указания клиента о количестве, качестве, цене товара, предоставляет отчет о всех производимых с его участием операциях. Он может осуществлять

контроль за исполнением заключаемых при его посредничестве контрактов. Довольно часто брокер принимает на себя обязательства делькредере.

За свои услуги брокер получает вознаграждение – брокеридж. Его размер колеблется от 0,25 до 2-3% от суммы сделки.

Брокер не имеет права представлять интересы другой стороны в сделке и принимать комиссии от другой стороны, за исключением случаев, когда на этот счет есть соглашение.

Брокер обычно специализируется на совершении операций по купле-продаже одного-двух видов товаров, как правило, это аукционные и биржевые товары.

Условия работы посредников на рынках.

Продавцы (экспортеры) и посредники на конкретных рынках обладают по отношению друг к другу различными сочетаниями прав и обязанностей.

Для посредников могут быть предусмотрены следующие права:

1. Не эксклюзивное (не монопольное, не исключительное) право продажи. В этом случае соглашения экспортеров с торговыми посредниками могут предоставлять последним право в течение установленного времени сбывать на оговоренной территории определенную номенклатуру товаров и получать от продавцов установленное вознаграждение. При этом не ограничивается право продавца самостоятельно либо через других посредников продавать на той же территории такие же товары без выплаты посреднику с неисключительным правом продажи вознаграждения за товары, проданные без его участия. Это право сохраняет свободу действий продавца, но не создает посредникам условий для стабильной работы на рынках и тем самым сдерживает активную деятельность посредника. Такое право продажи успешно используется при выходе экспортеров на новые рынки для выбора наиболее перспективного и надежного партнера-посредника.

2. Эксклюзивное (монопольное, исключительное) право продажи. При использовании такого вида права на продажу соглашение лишает экспортера возможности продавать на оговоренной территории самостоятельно или через других посредников товары. Такой тип соглашения дает посреднику уверенность в стабильном положении на рынке и активизирует его деятельность на рынке (он может создавать свою сбытовую сеть).

Нарушение права экспортером ведет к уплате посреднику с эксклюзивным правом продажи продавцом вознаграждений, штрафов и убытков за товары, проданные без его участия. Поэтому экспортеры оговаривают в соглашении исключения, например, продажа товаров на прямую экспортерами правительственным организациям и др.

Эксклюзивное право продажи опасно для экспортера с точки зрения блокировки рынка. Чтобы себя застраховать в этом случае экспортеры включают в соглашения обязательства посредников продавать в установленные сроки оговоренные количества товаров. Одновременно оговаривается право

экспортера аннулировать соглашение при невыполнении условия соглашений посредником.

3. Преимущественное право продажи или право первой руки. По такому соглашению экспортер обязан в первую очередь предложить товар посреднику с вышеуказанным правом и только после его отказа торговать на договорной территории самостоятельно или через других посредников. В таких соглашениях обычно перечисляются мотивы для отказов посредников (неудовлетворительные технические характеристики, качество товара, сроки поставки, цены и условия платежа).

Посредники в свою очередь настаивают на включения в соглашения обязательств экспортеров не использовать более благоприятные коммерческие условия продажи товаров, чем предложенные торговому посреднику.

Такое соглашение в меньшей степени, чем соглашение об эксклюзивном праве продажи, заинтересовывает посредника в работе, но снимает для экспортеров опасность блокировки рынка. Наделение посредника преимущественным правом продажи очень полезно при первом выходе на новые рынки сбыта для проверки работоспособности неизвестных партнеров.

#### **48. Содержание договора о предоставлении права на продажу, договора комиссии, договора консигнации**

Отношения в соответствии с соглашениями с посредниками могут регламентироваться как иностранным, так и национальным, законодательством. В Украине нет специального торгового кодекса, который регулировал бы внешнеэкономические связи. Отношения между предприятиями и комиссионерами, а также предприятиями и агентами определяются Гражданским кодексом Украины.

В международной практике используются несколько видов договоров о посредничестве, частично:

- договор о предоставлении права на продажу;
- договор комиссии;
- договор консигнации;
- агентский договор.

Независимо от вида посредника тексты договоров имеют некоторую схожесть. Любой договор начинается с определения сторон. Определяется характер взаимоотношений между сторонами: право собственности на товар и право посредника продавать продукцию от своего имени. Определяется также объем прав, которые предоставит посредникам экспортер. Эти права могут быть неисключительными, исключительными, преобладающими.

Во всех договорах о посредничестве определяются номенклатура товаров; территория, на которой работают посредники; деятельность сторон по рекламированию товаров; организация технического обслуживания, особенности, и ход сбыта товаров, период действия договора но др.

Вместе с тем содержание договора с разными видами посредничества имеет свою специфику.

Договор о предоставлении права на продажу. Название настоящего договора еще полностью не сложилось. В США, Англии, Германии настоящий договор называется договором о предоставлении права на продажу или договором на исключительное распространение товаров; во Франции, Бельгии, Швейцарии, - его определяют как договор о коммерческой концессии. Данный вид договора действует на практике, но в законодательстве лишь немногих стран, а именно США, Бельгии и др., имеющиеся нормы, которые регулируют отношения сторон за данным контрактом. В договоре о предоставлении права на продажу закрепляются правила отношений между поставщиком товаров и посредником, который приобрел его в свою собственность и потом от своего имени реализует этот товар на рынке. Одновременно в договоре устанавливаются права и обязанности сторон, связанные с перепродажей товара посредником своим клиентам. Обязательным условием договора является предоставление посреднику исключительного права продажи на определенный товар на определенной в договоре территории. Как правило, в договоре содержится условие "о неконкуренции", которая обязывает торгового посредника не покупать у других экспортеров аналогичные товары для продажи. Чтобы стимулировать закупки посредником товаров, в договор вносится обмолвка о минимальном обращении. Посредник берет на себя труды сообщать контрагенту информацию о рыночном спросе на товары, принимать участие в их рекламе, предоставлять покупателю сервисные услуги, осуществлять послепродажное обслуживание и так далее. По своему содержанию договор о предоставлении права на продажу определяет организационные и коммерческие отношения контрагентов. Для них характерны длительные периоды действия. Договор комиссии. Сторонами данного договора являются комиссионер и комитент. Под договором комиссии понимают договор, согласно которому комиссионер обязывается по поручению комитента за вознаграждение заключить соглашение от своего имени, но за счет комитента. При проведении внешнеторговых комиссионных операций отношения между посредником и комитентом Украины регламентируются Гражданским кодексом Украины (гл. "Комісія").

В современной коммерческой практике договор комиссии получил широкое распространение при проведении соглашений покупки-продажи товаров, фрахтовании судов, страховании грузов, и при выполнении, разного рода банковских операций с ценными бумагами. Данная форма договора используется как во внутренней, так и во внешней торговле. В договоре комиссии указывается название и ассортимент товара, территория реализации, право собственности, на товары, условия цены и платежа, порядок выплаты вознаграждения. Ряд обязательств посредника, обусловленных в контракте, связан с сохранением товара комитента. Особенное значение предоставляется указаниям комитента относительно цены реализации товара. В договоре комиссии могут быть предусмотрены и другие

права и обязанности сторон относительно поставки и реализации товара. Обязательным условием договора является представление комиссионерам отчета о выполнении поручений. Заключив соглашение с третьим лицом, посредник должен без задержки сообщить об этом комитенту. Размер и порядок вознаграждения определяется в договоре комиссии за согласованием сторон.

**Договор консигнации.** Данный договор является разновидностью договора комиссии. Сторонами договора консигнации являются консигнант и консигнатор. По договору консигнации консигнант дает поручение консигнатору на продажу товара со склада за рубежом в течение определенного периода (сроку консигнации) за вознаграждение. Консигнатор получает право на продажу товара только на обусловленной территории. В контракте обуславливается территория, определяется максимальное количество товаров, которое консигнатор может держать у себя на складе. Ассортимент товаров строго конкретизирован, например, указанные марки и типы изделий. Номенклатура и качество товара указывается или в самом контракте, или в спецификации, приложений к нему. Сроки консигнации могут быть разные, но, как правило, они колеблются между 6 и 24 месяцами, а для машин и оборудования составляют 12 месяцев. Срок действия договора консигнации обычно больше периода консигнации, в большинстве соглашений он составляет от года до пяти лет. Особое значение в договоре имеют указания консигнанта по отношению к ценам. В договоре могут устанавливаться минимальные продажные цены, ниже которых консигнатор не может продавать товар без предыдущего письменного согласия консигнанта. В контракте определяется порядок расчета за поставленные на консигнацию товары: валюта и сроки платежа и так далее.

В договоре определяются обязанности сторон в связи с организацией консигнационного состава. В обязанности консигнатора могут входить:

- подготовка помещения для консигнационного состава;
- наем персонала;
- обеспечение полного сохранения качества товаров в период его нахождения на консигнационном складе;
- страхование товаров, которые находятся на консигнационном складе;
- осуществление рекламы, показ товаров, в демонстрационных залах;
- послепродажное техническое обслуживание;

Основная обязанность консигнанта - поставка товаров на консигнационный склад к указанному сроку и в обусловленном ассортименте. Обязательным условием контракта является определение вида, размера и порядка выплаты консигнатору вознаграждения. Она может быть в виде определенного процента от стоимости проданных товаров или в виде разницы между определенной комитентом ценой и той, более выгодной ценой, за которой консигнатор осуществляет соглашение. Размер вознаграждения по договору консигнации определяется соглашением сторон.

**Агентский договор.** Сторонами агентского договора выступают принципал и торговый агент. Под агентским договором понимают договор об осуществлении агентом действий по доверенности за счет принципала.

Агентские операции в Украине регламентируются Гражданским кодексом Украины (гл. "Доручення").

В агентском договоре определяется характер взаимоотношений между принципалом и агентом, договорная территория, на которой агенту предоставляется право вести операции. Так же, как и в договоре о предоставлении права на продажу, в агентском договоре указывается объем прав, которые предоставляет агенту принципал. Эти права могут быть простыми, исключительными и исключительными с обмолвкой.

При простом праве принципал хранит за собой право вести переговоры с покупателями на территории агента без его участия. При исключительном праве (монопольному) в договоре обуславливается, что товары принципала не будут поступать на территорию агента. При исключительном праве с обмолвкой в агентский договор вносится позатерриториальная обмолвка, согласно которой агенту предоставляется право продавать товары принципала вне выделенной для агента территории.

Отношения между сторонами агентского договора складываются таким образом. Агент берет на себя широкий круг обязанностей как по отношению к организации сбыта, так и защите интересов принципала. Обязанности определяются путем внесения в агентский договор специальных обмолвок: о неконкурентности, о минимальном обращении, Делькредере, а также относительно осуществления рекламы, послепродажного обслуживания, о предоставлении информации и отчетности принципалу. Агент должен периодически информировать принципала о своей деятельности, о состоянии конъюнктуры рынка; валютные и таможенные правила; правила регулирования импорта в своей стране, о конкурентах, о ценах и тому подобное. Сроки и периодичность предоставления информации и отчетности определяются конкретными условиями договора. В обязанности принципала входит предоставление агенту материалов, необходимых для осуществления его деятельности. В агентском договоре предусматривается размер, срок и способ выплаты вознаграждения. Срок выплаты вознаграждения, как правило, относится в зависимость от времени платежа третьим лицом, с которым агент заключил соглашение.

Агент имеет право на вознаграждение также от соглашений, не выполненных через вину принципала. Право на вознаграждение, как правило, теряется с окончанием действия агентского договора.

В агентском договоре, как и в любом другом контракте о посреднической деятельности, устанавливаются сроки его действия и порядок преждевременного розторгнення.

Ключевые понятия: посредник, торгово-посреднические операции, торгово-посреднические фирмы, операции по перепродаже, торговец по договору, дистрибьютор, комитент; комиссионер, консигнант, консигнатор, агент, принципал, брокер, исключительное право продажи, договор, о предоставлении

права на продажу, договор комиссии, договор консигнации; обмолвка Делькредере, экспортные фирмы, импортные фирмы, торговые дома.

#### **49. Основные функции торгового посредничества**

выделяются десять различных функций, осуществляемых участниками маркетингового канала:

- закупка
- продажа
- ведение ассортимента
- финансирование
- хранение товаров
- сортировка
- классификация по сорту и качеству
- транспортировка
- сбор информации о рынке
- принятие риска

Чтобы получить более полное представление об этих функциях, коротко охарактеризуем каждую из них.

**Закупка.** Каждый торговый посредник должен приобретать продукцию для перепродажи и заключать контракт, чтобы иметь возможность формировать запас продукции.

**Продажа.** Каждый торговый посредник должен поддерживать связь с потенциальными клиентами, продвигать продукцию производителя и добиваться получения заказов.

**Ведение ассортимента.** Типичный торговый посредник формирует ассортимент продукции из взаимосвязанных товаров, приобретая их из нескольких источников, чтобы наилучшим образом обслуживать потенциальных клиентов и удовлетворять их потребности.

**Финансирование.** Инвестируя в товарные запасы и предоставляя кредиты клиентам, торговый посредник помогает финансировать процесс купли-продажи.

**Хранение.** Продукты должны размещаться в удобных, с точки зрения их доступности, и защищенных, с точки зрения хранения, местах.

**Сортировка.** В некоторых ситуациях торговый посредник, приобретая продукцию в большом объеме, «разбивает» все это количество на небольшие партии для перепродажи.



Классификация товаров по сорту и качеству. Может возникнуть необходимость в том, чтобы торговый посредник проинспектировал, испытал или оценил качество полученных им продуктов и присвоил им определенную степень качества.

Транспортировка. Данная функция является логистической, предполагает управление физическим потоком продукции.

Сбор информации о рынке. Как правило, торговый посредник несет определенную ответственность за предоставление информации о рынке — как своим клиентам, так и поставщикам, — в том числе информации о конкурентах, доступности и качестве продукта, потребностях клиентов и т. д.

Принятие рисков. Необходимо, чтобы участник канала принял на себя риски, связанные с владением запасами продукта, который может испортиться или устареть.

Разработка структуры маркетингового канала — это попытка добиться настолько эффективного выполнения перечисленных функций, насколько это возможно. За исключением, возможно, классификации по сорту и качеству, каждая из этих функций должна осуществляться на определенном уровне цепочки распределения между производителем и конечным покупателем. Главное, что надо помнить о функциях торгового посредника: кто-то должен взять на себя эти обязанности, так как они необходимы для совершения процесса купли-продажи. В прямом канале распределения большая часть этих функций осуществляется производителем, хотя некоторые — такие как финансирование и ведение ассортимента — могут быть переданы клиенту. Производитель может предоставить клиенту выполнение и других функций — так, например, обстоит дело, когда клиент приобретает товар прямо на фабрике и платит наличными при его получении.

В типичном канале дистрибуции промышленных товаров многие из этих функций выполняют торговые посредники, так как они являются специалистами с уже сложившейся клиентской базой, источниками поставок, необходимыми складскими и логистическими мощностями и опытом. Они могут выполнять эти функции эффективнее и с более низкими затратами, чем это мог бы делать производитель.

Однако наличие подходящих торговых посредников является лишь одним из факторов, которые необходимо учитывать при разработке стратегии канала. Стратегия канала должна быть частью общей маркетинговой стратегии компании, чтобы роль и цели дистрибуции были определены правильно. Производитель должен рассмотреть такие вопросы, как обеспечение необходимого уровня контроля в отношениях с клиентом, знание рынка (насколько производитель лучше знает рынок, чем дистрибьютор, или

наоборот), финансовые возможности производителя для осуществления различных функций дистрибуции (включая организацию деятельности сбытового персонала, поддержание филиалов компании, а также складов с товарными запасами и предоставление кредита) и создание конкурентного преимущества продукта при помощи предложения лучших услуг дистрибуции

#### **50. Специфика проведения биржевых торгов, ярмарок, аукционов**

Договор может быть заключен путем проведения торгов. Договор заключается с лицом, выигравшим торги. Торги проводятся в форме аукциона или конкурса.

Цель аукциона состоит в выявлении их победителя, т. е. лица, предлагающего наилучшие для продавца условия договора. Заключение договора с победителем аукциона является обязанностью продавца (заказчика торгов), неисполнение которой влечет за собой гражданско- правовую ответственность.

Победитель торгов вправе требовать принуждения уклоняющегося лица к заключению договора либо возмещения убытков, вызванных таким уклонением. В случае, если предметом торгов является только право на заключение договора, в извещении о предстоящих торгах должен быть указан предоставляемый для этого срок. Развитие ярмарочной торговли является необходимым моментом формирования товарного рынка.

Достоинство ярмарок – заключение на них в сжатые сроки большого числа договоров, возможность выбора товаров по выставленным образцам, налаживание встречных продаж, одновременное решение вопросов сбыта и снабжения. В торговой деятельности необходимо учитывать слабые места ярмарочной торговли: ограниченность во времени работы ярмарок; отраслевой характер ярмарок; продажа на них товаров лишь отдельных отраслей хозяйства; участие в них продавцов только определенных регионов; необходимость личного присутствия при заключении договора.

Биржевая сделка – зарегистрированный биржей договор (соглашение), заключаемый участниками биржевой торговли в отношении биржевого товара в ходе биржевых торгов. Порядок регистрации и оформления биржевых сделок устанавливается биржей. Сделки, совершенные на бирже, но не соответствующие требованиям, не являются биржевыми. Гарантии биржи на такие сделки не распространяются. Биржа вправе применять санкции к участникам биржевой торговли, совершающим небиржевые сделки на данной бирже. На товарных биржах широко применяется порядок, согласно которому стороны регистрируют совершенную устно сделку в системе электронного учета. При этом в силу правил биржевых торгов они обязаны не позднее следующего дня оформить такой договор в письменном виде. Фондовая биржа,

оказывающая услуги, непосредственно способствующие совершению сделок с ценными бумагами, в том числе с инвестиционными паями паевых инвестиционных фондов, а также услуги, непосредственно способствующие совершению сделок, исполнение обязательств по которым зависит от изменения ценна ценные бумаги или от изменения значений индексов, рассчитываемых на основании совокупности цен на ценные бумаги, в том числе сделок, предусматривающих исключительную обязанность сторон уплачивать денежные суммы в зависимости от изменения цен на ценные бумаги или от изменения значений фондовых индексов, обязана также утвердить соответствующие требованиям нормативных правовых актов федерального органа исполнительной власти по рынку ценных бумаг спецификации таких сделок.

### **51. Организационно-экономические основы купли-продажи технологий, лицензий, инженерно-технологических услуг, 52 отличительные черны купли-продажи услуг**

Международный рынок услуг - купля-продажа услуг на мировом рынке. Услуга - целесообразная деятельность, результат которой выражается в полезном эффекте, способном удовлетворить ту или иную потребность человека, которая изначально может быть объектом спроса и предложения на рынке.

Понятие «услуга» имеет широкий спектр определений. В общем виде под услугами принято понимать разнообразные виды деятельности, не имеющие материальной формы в явном виде.

Отличия услуг от товаров в материальной форме в том, что, во-первых, они невидимы; во-вторых, не поддаются хранению; в-третьих, производство и потребление услуг, как правило, совпадают по времени и месту. -

Этим обуславливаются особенности международной торговли услугами по сравнению с международной торговлей товарами.

Существует два вида услуг:

- услуги, которые опосредуются вещно. Они связаны с потребительскими товарами (материальные);
- услуги, не связанные с материальными продуктами. Их действие направлено на человека или на условия, в которых он находится, их производство неотделимо от потребления (нематериальные).
- специфической отраслью услуг является международный туризм.

К специфическим особенностям международной торговли услугами относятся:

- регулирование внутри страны соответствующими положениями законодательства;
- отсутствие или наличие факта пересечения услугой границы не выступает критерием ее экспорта;
- услуги не хранятся, они производятся и одновременно потребляются;
- производство и реализация услуг находятся под большей государственной защитой (в большинстве стран находятся в полной или частичной государственной собственности), чем сфера материального производства;
- международная торговля услугами оказывает большое воздействие на торговлю товарами;
- не все виды услуг в отличие от товаров могут быть предметом торговли (услуги для личного потребления).

Основными формами услуг для предпринимательства являются: менеджмент, аудит, инжиниринг (инженерно-консультационные услуги по созданию предприятий и объектов), лизинг (аренда), франчайзинг (система передачи или продажи лицензий на технологию и товарный знак), «ноу-хау» (обмен в виде знаний, опыта и научно-технической информации) и др.

Особенности мировой торговли услугами

Торговля услугами - важная часть мирохозяйственных связей. Рост потребностей в услугах непосредственно связан с научно-техническим прогрессом и повышением экономической эффективности производства. Основной объем производства и экспорта услуг сосредоточен в промышленно развитых странах. Роль сектора услуг динамично растет. На сферу услуг приходится: в США - 73% рабочих мест, в ФРГ - 41, в Италии - 35%.

Выделяют следующие особенности услуг как предмета торговли:

- отсутствие овеществленной формы (некоторые из услуг приобретают материальную форму в виде компьютерных программ на магнитных носителях, кинолент, различной документации и т. д.);
- наличие всех признаков товара (обладают общественной Потребительной стоимостью);
- услуги полезны не как вещь, а как деятельность определенного направления;
- неоднородны или изменчивы по качеству;
- производятся и потребляются одновременно;
- при экспорте-импорте не проходят таможенную границу И не подлежат таможенному оформлению;
- не все виды пригодны для вовлечения во внешнеторговые оборот (коммунальные услуги и т.п.);
- имеют тесную связь с рынком рабочей силы;
- ассортимент услуг, предлагаемых на мировых рынках, меньше их ассортимента на внутреннем рынке и меньше номенклатуры товаров, вовлеченных в международный товарооборот;

- имеют специфическую нормативно-правовую базу своего регулирования как на национальном, так и на международном уровне.

Услуги могут быть капиталоемкими, трудоемкими или наукоемкими, иметь промышленный характер или удовлетворять личные потребности, быть квалифицированными или неквалифицированными и т.д.

Разные услуги отличаются разностью вовлечения в хозяйственный оборот. Меньше всего вовлечены услуги, поступающие в личное потребление (за исключением образования и здравоохранения).

Услуги могут осуществляться на коммерческой и некоммерческой основе, а также могут предоставляться государственными и частными производителями. Государственный сектор - суды, биржи труда, больницы, военные службы, полиция, пожарная охрана, почта, образовательные учреждения.

Частный некоммерческий сектор - музеи, благотворительные организации, церковь, больницы.

Коммерческий сектор - авиакомпании, банки, отели, страховые компании, консалтинговые фирмы, бухгалтерские фирмы, аудиторские, информационные и проч.

Около 40% мировой торговли услугами осуществляется ТНК.

## МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ТЕХНОЛОГИЙ.

Возникновение и интенсивное развитие рынка технологий вызвано динамичным развитием экспорта и импорта технологий в мире.

Субъекты - страны, фирмы, университеты и физические лица (ученые, специалисты).

Объекты - результаты интеллектуальной собственности в овеществленной форме (оборудование, инструменты, машины, технологические линии) и неовеществленной (документы, знания, опыт).

На международном уровне осуществляет деятельность Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС), в рамках ВТО действуют ТРИПС, Комитет по передаче технологии ООН, Совещание специалистов по безопасности и технологии (СТЕМ) и др.

Вопросы интеллектуальной собственности на мировом рынке  
Основные вопросы интеллектуальной собственности на мировом рынке связаны с правовой защищенностью ее объектов при коммерческой реализации технологий. Объектами охраны интеллектуальной собственности являются произведения науки, литературы, искусства и других видов творческой деятельности, а также открытия, изобретения, рационализаторские предложения, промышленные образцы, программы для ЭВМ, базы данных, экспертные системы, ноу-хау, торговые секреты, товарные знаки, фирменные наименования и знаки обслуживания.

Правовая охрана интеллектуальной собственности осуществляется как на уровне отдельных стран, так и на международном - Парижской конвенцией по охране промышленной собственности (1883 г.), Европейской патентной конвенцией (ЕПК, 1978 г.), Евразийской патентной конвенцией (1994 г.).

### Особенности реализации лицензионных соглашений

Торговля лицензиями - наиболее распространенная форма передачи научно-технических знаний на рынке технологий. Покупка лицензий снижает затраты на собственные НИОКР в 4-5 раз, а экономический эффект от использования лицензий покрывает затраты на их приобретение более чем в 10 раз. Лицензия - разрешение владельца технологии или прав промышленной собственности на использование изобретения, научно-технических достижений, технических знаний, опыта, секретов производства и т.д. в течение определенного срока за оговоренное вознаграждение. Различают лицензии на запатентованные разработки и беспатентные лицензии, когда новизна открытия или разработки не зарегистрирована в официальных учреждениях, которые наделены правом выдавать патент (документ, подтверждающий исключительное право авторства на изобретение на международном уровне).

В зависимости от объема передаваемых покупателю лицензии прав выделяют:

- простую лицензию, по договору которой разрешается использовать изобретение, но владелец технологии (лицензиар) оставляет за собой право как самостоятельного использования, так и выдачи аналогичных лицензий другим лицам;
- исключительная лицензия. Предоставляет исключительные права на использование изобретения в оговоренных пределах, лицензиар не может выдавать аналогичные лицензии другим;
- полная лицензия. Лицензиар уступает все права на использование изобретения в течение срока действия соглашения (применяется редко).

Стоимость лицензионного соглашения зависит не от затрат на проведение научно-исследовательских работ, а от величины возможного дохода при использовании объекта лицензии. Существует три вида выплаты лицензионного вознаграждения: роялти (отчисления от дохода в течение всего периода действия соглашения); паушальный платеж (единовременный платеж); комбинированные платежи.

### **52. Отличительные черты купли продажи технологий**

При заключении соглашений о закупке или продаже лицензий рекомендуется всесторонне взвешивать не только их технико-экономические аспекты, но и учитывать возникающие коммерческие, юридические и социальные вопросы, тщательно оценивать возможные последствия их, разрешения, принимать во внимание все основные факторы, вытекающие из закупки лицензий. В частности, рекомендуется учитывать такие факторы, как: материальные затраты, фактор времени, технический уровень разработок, экономический эффект, производство продукции, состав и квалификация кадров, условия сбыта продукции.

Фирма, желающая приобрести технологию по лицензии, как правило, должна решить три задачи (это обстоятельство учитывается также продавцом при разработке маркетинговой стратегии):

- выбор подходящей технологии;
- оценка выбранной технологии;
- составление лицензионного соглашения.

Выбирая наиболее подходящую технологию, необходимо провести предварительную оценку всех технологий в интересующей области, которые могут быть приобретены по лицензии. Для оценки используется информация, которая может быть почерпнута из общедоступных источников (рекламных проспектов и объявлений фирм, статей в научно-технических изданиях, описаний к патентам, отзывов специалистов и т.п.). При этом обращается внимание на спецификации продукта и сырья, потребление материалов, объем капиталовложений, производственные издержки и т.д.

После сбора оценочной информации проводится сравнительное исследование характеристик предлагаемых к продаже технологий и выявляются лучшая, наиболее подходящая для целей предприятия, а также несколько следующих за ней по достоинствам технологий, предлагаемых другими фирмами (на тот случай, если сделка с первой фирмой не состоится).

Затем начинается этап разработки технико-экономического обоснования закупки лицензии, основной целью которой является оценка лучшей выбранной технологии. Приступая к этому этапу, прежде всего нужно установить контакты с фирмой – владельцем технологии, чтобы убедиться в ее намерении выдать лицензию, а также определить объем информации, которая необходима для полного анализа технологий и подготовки технико-экономического обоснования проекта.

Для получения конфиденциальной информации, которая необходима для принятия окончательного решения о приобретении технологии, с фирмой-владельцем заключается предварительное соглашение о секретности (чаще в форме опционного соглашения), которое должно четко определить границы использования информации и защитить ее от разглашения. Осторожность партнеров при проведении переговоров о купле-продаже лицензий является следствием особого характера их взаимоотношений при передаче технологий, в особенности содержащих "ноу-хау", не имеющих патентной защиты. Покупатель не всегда уверен в полной готовности лицензионного объекта, а продавец, опасаясь отказа покупателя от заключения лицензионного договора, не желает в полном объеме раскрывать его сущность.

В соответствии с опционным соглашением лицензиат за определенную плату получает право, ознакомившись с "ноу-хау" и осуществив необходимые ему испытания объекта или технологии, выбрать для себя одно из двух решений: приобретать или не приобретать лицензию. В опционном соглашении указывается, что потенциальный лицензиат не будет до момента завершения

переговоров с потенциальным лицензиаром осуществлять переговоры о приобретении аналогичной технологии с каким-либо другим лицом, не имеет права передавать кому-либо сведения, полученные от лицензиара, а также использовать их самостоятельно, если основной (лицензионный) договор не будет заключен. Если лицензионный договор заключается, то суммы, выплаченные по опционному соглашению, как правило, учитываются при определении лицензионного вознаграждения. Если же лицензионное вознаграждение не заключается, то суммы, выплачиваемые по опционному соглашению, возврату не подлежат.

Условия опционного соглашения предусматривают:

обязанности продавца

- передать покупателю техническую документацию;
- за отдельное вознаграждение поставить покупателю образец продукции по лицензии (установку, прибор и т.д.);
- при необходимости направить своих специалистов на предприятие покупателя для оказания технической помощи;

обязанности покупателя

- использовать техническую документацию, а также любую информацию, полученную от продавца, только для целей опционного соглашения и сохранять конфиденциальность в течение ряда лет;
- признать действующие патенты и не препятствовать выдаче патентов по заявкам, относящимся к соглашению, а также оказывать помощь в таких действиях третьим лицам;
- в случае отказа от приобретения лицензии до истечения срока опциона вернуть продавцу техническую документацию, а также передать информацию, на основании которой принималось решение.

После подписания предварительного соглашения о секретности покупателю предоставляется информация, необходимая для принятия решения о покупке, и им готовится полное технико-экономическое обоснование проекта с использованием выбранной технологии.

Технико-экономическое обоснование составляется в произвольной форме (имеется множество методических рекомендаций по этому вопросу) и, как правило, включает следующие элементы:

- срок действия плана;
- технические характеристики конечного продукта;
- прогнозирование сбыта;
- спецификации и наличие сырья, коммунальных услуг, технического персонала;
- производственные мощности;



- расходы на установку и ее обслуживание;
- полные капиталовложения и оборотный капитал;
- план финансирования;
- амортизация;
- производственные издержки;
- поток наличности;
- возврат капиталовложения.

Учитывая нестабильность конъюнктуры рынка, необходимо рассмотреть несколько возможных уровней загрузки производства (например, 50, 75 и 100\%), откуда определяется точка критического объема производства. По результатам технико-экономического обоснования делается вывод о целесообразности приобретения лицензии и возможности начинать переговоры с фирмой – владельцем технологии о заключении лицензионного соглашения. Во время переговоров, которые могут продолжаться до четырех-шести месяцев, делегация потенциального лицензиата (в состав которой включают представителей производственного, научно-исследовательского отделов, подразделения сбыта) должна определить все элементы и условия контракта, проверить информацию, которая использована в технико-экономическом обосновании и плане деловых операций.

В конце переговоров окончательный текст договора, согласованный сторонами, парафируется, и стороны договариваются о порядке и сроках его формального утверждения руководством двух фирм. Только после такого двойного утверждения контракт может быть подписан уполномоченными на то представителями фирм и вступит в силу.

### **53. Лицензия, формы виды значение**

Лицензия - документ, разрешающий осуществление какого-либо конкретного вида деятельности с чётким исполнением лицензионных требований и условий, который имеет право выдать лицензирующий орган юридическому лицу или частному предпринимателю.

Лицензируемый вид деятельности - это определённый вид деятельности, который требует для своего осуществления наличие лицензии, соответствующей действующему Федеральному законодательству.

Лицензирование - это ряд мероприятий, которые связаны, непосредственно, с получением лицензии, перерегистрацией документов, которые удостоверяют наличие лицензии, возобновление или приостановление действия лицензии, а также полное аннулирование лицензий и строгий контроль лицензирующих органов за выполнением всеми лицензиатами, при занятии лицензируемыми видами деятельности, которые полностью соответствуют всем лицензионным требованиям и условиям.

Реестр лицензий - собранная информация о предоставлении лицензий, переоформлении пакета документации, которая подтверждает наличие лицензий, а также аннулирование, приостановка либо возобновление действия лицензий.

Для того, чтобы получить разрешения на осуществление некоторых видов деятельности в Российской Федерации обязательно нужно пройти лицензирование.

Самыми популярными видами лицензий в Российской Федерации являются:

- Лицензия Росстроя (для осуществления строительной деятельности, постройки всевозможных сооружений, зданий, а также проектирование объектов);
- Лицензия МЧС (к примеру, ремонт, монтаж и техническое обслуживание активов для обеспечения пожарной безопасности сооружений, различных зданий и т.д.);
- Лицензия Ростехнадзора (деятельность по работе с опасными отходами, по переработке газа, нефти и прочих продуктов их переработки);
- Другие лицензии.

#### **54. Организация союза монополистов на патентной базе**

Главными субъектами международной конкуренции в современных условиях стали транснациональные корпорации (ТНК), превратившиеся в крупнейшие многоотраслевые комплексы, осуществляющие конкурентную борьбу одновременно на многих отраслевых товарных рынках и имеющие возможности маневрирования на разных рынках в рамках глобальной стратегии ТНК в целом. Это обеспечивает им определенную устойчивость в получении прибылей, особенно в периоды ухудшения хозяйственной конъюнктуры.

Экономической основой конкуренции стали отношения в сфере производства. Здесь основные усилия конкурентов направлены на борьбу за конкурентоспособность:

создание конкурентоспособной продукции, отвечающей потребностям рынка и запросам конечных потребителей;

использование при разработке новой продукции или совершенствовании выпускаемой продукции передовых достижений научно-технического прогресса и выпуск принципиально новой продукции;

постоянное снижение издержек производства на всех этапах и во всех звеньях технологического процесса;

согласование с потребителем (на крупные поставки) цен до начала выпуска продукта и установление цен на новую продукцию с учетом условий сбыта на конкретном рынке;

борьба фирм за источники сырья дополняется борьбой за подчинение всех вертикальных ступеней изготовления товаров - от сырья и полуфабрикатов до комплектующих узлов;

использование внутрифирменных связей для повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции и получения преимуществ в конкурентной борьбе: передача лицензий и передовой технологии своим дочерним компаниям, манипулирование ценами, повышение уровня качества и новизны продукции на зарубежных предприятиях, создание зарубежного снабжающего производства.

В монополистической конкуренции на современном этапе тесно переплетаются две тенденции, два основных вида экономических отношений:

- неценовое соперничество в рамках олигополий и стремление к взаимодействию, согласованию, координации действий на рынках;
- конкурентная война против аутсайдеров вплоть до их устранения.

Конкуренция по линии цен и неценовых факторов играет решающую роль в стимулировании НТР, способствует повышению эффективности производства компаний, побуждает фирмы идти на риск нововведений.

В настоящее время для рыночных условий характерна насыщенность рынка, обусловленная быстрой реакцией объемов производства и цен на изменение спроса. Поэтому конкуренция выступает в качестве важнейшего механизма обеспечения необходимой эффективности производства.

Специфические черты конкуренции в рамках транснациональных олигополий. Высокий уровень концентрации производства и капитала у фирм-гигантов вносит качественно новые моменты во всю структуру рыночных отношений:

обостряются противоречия и конкурентная борьба на рынке как между фирмами-гигантами и аутсайдерами, так и между самими крупнейшими компаниями;

фирмам-гигантам легче прийти к сговору, достичь компромисса.

Характерной чертой процесса транснационализации капитала является образование олигополий ТНК с высокой степенью сплоченности партнеров. Число ТНК в олигополии невелико и между их членами существуют длительные отношения монополистической конкуренции, имеющей специфические особенности.

Именно олигополистическая структура обуславливает возникновение новых форм внутриотраслевой взаимосвязи между компаниями важнейших отраслей.

В рамках олигополий ТНК координируют свою деятельность в отдельные периоды на основе использования гибких, неформальных методов

координации. Наиболее распространена политика так называемых взаимных уступок, в соответствии с которой ТНК сознательно не идут на открытое соперничество.

Экономические отношения между конкурирующими ТНК строятся не на ломке, а на стремлении сохранения сложившегося баланса сил в рамках олигополий на конкретных товарных рынках. Поэтому они обычно не идут на открытую конфронтацию между собой, а стремятся поддерживать рыночное равновесие сил.

В тех отраслях, где олигополии сложились не очень давно, фирмы применяют тактику подражания, или следования за лидером.

Суть ее состоит в следующем: когда один из членов олигополистической группировки повышает цену или прибегает к расширению производственных мощностей, остальные незамедлительно повторяют этот шаг; если один осваивает новое производство или внедряется в новую отрасль, другие делают то же самое, иначе они могут оказаться в критическом положении, если лидер перейдет к конкурентной войне; когда одни участники олигополии расширяют сеть филиалов за границей, другие следуют за ним на тех же рынках. Эта практика является типичной для отраслей, в которых на восемь крупнейших корпораций приходится 60-70% продаж. Практика подражания в области заграничных инвестиций характерна как для американских, так и для японских и германских ТНК.

Тактика лидерства в ценах эффективно применялась в 60-70-е годы, когда монопольно-регулирующие силы в промышленности наиболее ярко проявились в сфере взаимодействия или прямого согласования рыночной, особенно ценовой политики, создавались системы прейскурантных цен, которые были приблизительно одинаковы по величине и изменялись синхронно.

В 80-е годы тактика ценового лидерства в таких отраслях, как радиотехническая, пищевая, текстильная, практически потеряла свое значение, поскольку в этих отраслях появилось много новых конкурентов. Это касается также и автомобильной промышленности.

Если раньше ценовая конкуренция была направлена преимущественно на устранение небольших компаний, то теперь она обострилась между крупнейшими корпорациями. Ценовые войны стали характерными на рынках стали, автомобилей, химических товаров, электроники, всех видов транспорта и связи.

В современных условиях монопольное положение немногих крупнейших фирм позволяет им целенаправленно, планомерно подавлять хотя и менее мощных в финансовом отношении, но вполне конкурентоспособных по технико-экономическим параметрам продукции соперников, причем методами экономического давления, насилия.

Усилилась конкурентная борьба монополии с аутсайдерами путем установления труднопреодолимых экономических барьеров на перелив капитала из одной отрасли в другую.

Можно выделить несколько типов таких барьеров:

барьеры, определяемые размерами производственных комплексов для оптимального (рентабельного) производства. В автомобильной промышленности, например, масштаб оптимального производства составляет 2 млн. машин в год. В 80-х годах такие масштабы производства могли освоить лишь семь крупнейших автомобильных компаний мира. Внедрение роботов, гибких производственных систем значительно повышает уровень оптимизации производства, который доступен только крупнейшим компаниям, обладающим огромными финансовыми ресурсами;

барьеры, связанные с наукоемкостью продукции ряда отраслей, таких, например, как электронное машиностроение. Здесь требуются не просто крупные единовременные расходы на НИОКР, но и накопление соответствующей информации и опыта;

патентная монополия, благодаря которой ТНК получают исключительные права на все виды технической и коммерческой эксплуатации технологии на 15-20 лет, т.е. на срок действия патента;

внутрифирменный обмен, предполагающий предоставление подконтрольным предприятиям особых преимуществ на конкретных рынках в условиях острой конкуренции (займы, субсидии), способствующих капиталовложениям своих предприятий и препятствующих переливу капиталов конкурентов.

Существенно изменились экономические методы во взаимоотношениях крупных фирм с мелкими и средними компаниями.

Процесс монополизации не приводит к ликвидации и не уменьшает масштабов немонаполизированного сектора. Средние и мелкие фирмы не только могут достаточно стабильно удерживать за собой различные традиционные сферы производства и услуг, но и, что особенно важно, захватывают позиции в новых областях, непосредственно связанных с научно-техническим прогрессом. Многие из так называемых венчурных компаний, создаваемых для прикладных научно-технических разработок и их внедрения в производство, выступают как независимые фирмы.

Экономической основой конкурентной борьбы в современных условиях стала крупная собственность, объединенная в рамках ТНК. Производство и сбыт товаров в большинстве отраслей оказались в руках небольшой группы крупнейших компаний, которые, установив контроль над производством и сбытом товаров, диктуют монопольные цены и поддерживают их на высоком уровне. Наряду с экономическими методами конкуренции ТНК широко применяют прямое насилие, бойкот, принудительные слияния и другие методы давления на конкурента.

Роль конкуренции, особенно ценовой, в последние два десятилетия значительно возросла, причем как на национальных товарных рынках, так и на мировых товарных рынках. Крупные компании имеют возможность использовать различные варианты ценовой политики с учетом характера продукта и рынка, а также действий других ведущих производителей.

Участники транснациональных олигополий, обладающие примерно одинаковым потенциалом и в равной мере не желающие внедрения новичков, отказываются от разрушительной ценовой конкуренции как главного орудия соперничества. При примерном равенстве финансово-технологических ресурсов конкурирующих компаний использование ценовых методов борьбы обходится слишком дорого, а главное, практически не может привести ее инициаторов к победе.

Фронтальное наступление на основе снижения цен внутри транснациональных олигополий применяется обычно лишь при возникновении радикальных сдвигов в соотношении сил, когда резко возросшая конкурентоспособность отдельных ТНК дает им возможность перекраивать сферы влияния (например, японские автомобильные и электротехнические фирмы на рынке США).

Формы и методы конкуренции. В зависимости от применяемых методов различают три основные формы конкурентной борьбы: ценовую, неценовую и свободную конкуренцию.

Ценовая конкуренция применяется в основном в соперничестве между фирмами-монополиями и аутсайдерами. Основные ее виды: открытая и скрытая.

Открытая ценовая конкуренция предполагает снижение цен как метод конкурентной борьбы и используется:

аутсайдерами в соперничестве с фирмами-монополиями, когда они не имеют средств неценовой конкуренции;

крупными фирмами в ответ на действия конкурентов-аутсайдеров. Возникает война цен. Это характерно для рынков многих новых товаров (например, на рынке запоминающих устройств американские фирмы снизили цены: "Дэйта Дженерал" - на 68%, "Перкин Элмер" - на 61%, "Хьюлетт Паккард" - на 37%);

фирмами-монополиями как установление барьера против выхода на рынок новых потенциальных конкурентов, а также с целью вытеснения конкурентов с рынка. Здесь осуществляется временное понижение цен, после которого цены вновь повышаются иногда до уровня выше прежнего;

внутренними картелями стран-импортеров путем согласования уровня импортных цен;

крупными компаниями при выходе на новые для них рынки с целью захвата монопольных позиций, дающих возможность диктовать условия сбыта. Это наиболее характерно для рынков товаров с еще неустоявшейся фирменной структурой, в производстве которых функционирует большое число фирм.

Здесь отмечаются внезапные резкие снижения цен, особенно на новые товары (обычно фирмы объявляют о снижении цен на 20, 40 или 60%). Основная причина такого снижения цен - попытка расширить долю фирмы на рынке

Методы открытого снижения цен при выходе на новые рынки широко используются фирмами Японии, Южной Кореи, Тайваня, в частности, при экспорте судов, телевизоров, автомобилей в США и страны Западной Европы

Особенно обостряется конкурентная борьба на мировых товарных рынках где конкурентные позиции даже крупнейших монополий не являются устойчивыми (пример мирового рынка автомобилей, где "Дженерал моторс" уступила первое место по продаже автомобилей в США, которое ей принадлежало почти 50 лет, японской компании "Ниссан").

Главные усилия конкурирующих компаний направлены на удержание долей мирового рынка и сохранение сложившегося соотношения сил между ними. Это проявляется в погоне за нововведениями, создании заграничных производственных предприятий, заключении межфирменных соглашений в научно-производственной сфере. Поэтому эти отношения, в первую очередь, проявляются в отраслях, наиболее тесно связанных с научно-техническим прогрессом.

Патентная защита изобретений на международном уровне в определенной степени сдерживает открытую ценовую конкуренцию на рынке (например, в автомобильной, фармацевтической, электронной и химической промышленности).

Скрытая ценовая конкуренция осуществляется различными способами. В частности, предоставлением скидок с цены и лучших условий продажи.

Предоставляются следующие скидки с цены:

тайные простые скидки с официально объявленной цены (прейскурантной, справочной и др.) определенным группам покупателей или отдельным покупателям с целью установления длительных, более устойчивых отношений для обеспечения устойчивой прибыли (тайное соперничество);

открытые скидки с цены на количество, на оптовый характер продаж, по определенным условиям контракта (прогрессивная, бонусная, экспортная, сезонная);

тайные скидки за особый характер отношений с партнером при предоставлении простого права на продажу на определенной территории, при продаже товара служащим фирмы-партнера и др.;

скидки за "лояльность", предоставляемые фирмами за отказ покупателей от предложений конкурентов;

скидки постоянным покупателям.

Предоставление лучших условий продажи - это скрытая, превращенная форма ценовой конкуренции, осуществляемая путем:

повышения качества товара при неизменной цене (технических параметров; полезного эффекта и пр.), что фактически свидетельствует о снижении цены товара;

удлинения срока гарантийного обслуживания (например, если две фирмы предлагают на рынке легковые автомобили с одинаковыми техническими характеристиками и уровнем цен, но одна из них предлагает более длительный срок гарантии, то, поскольку стоимость гарантийного обслуживания входит в цену, речь идет о предложении товара по более низкой цене);

предоставления денежного кредита на лучших условиях (более низкий уровень процента на большую часть поставки);

предоставления кредита в форме отсрочки платежа на более длительный срок (иногда на весь период испытательного срока эксплуатации оборудования);

предоставления более коротких сроков поставки. Такая поставка дает покупателю возможность быстрее использовать капитал в товарной форме, затратить меньше средств на заем капитала в банке и за счет этого получить дополнительную прибыль. Поэтому поставщик товара при более коротких сроках поставки фиксирует более высокую цену;

использования смешанной формы кредитования, предусматривающей предоставление низкопроцентных правительственных кредитов, носящих характер государственной помощи наряду с коммерческими кредитами. Это позволяет фирмам отдельных стран снижать процентные ставки и удлинять сроки погашения кредитов.

Неценовая конкуренция. Использование методов неценовой конкуренции позволяет крупнейшим фирмам проводить на рынке более гибкую политику.

Можно выделить следующие виды неценовой конкуренции:

законные средства конкуренции;

полулегальные методы борьбы с соперниками;

методы ограничения действий других конкурентов с помощью средств государственного регулирования и содействия.

Законные средства конкуренции включают:

конкуренцию по продукту, когда в процессе дифференциации существующего продукта происходит создание нового продукта, т.е. обладающего новой потребительной стоимостью;

конкуренцию по предоставлению услуг, имеющую особое значение на рынке машин и оборудования. В комплекс услуг входит предоставление рекламных материалов, передача технической документации, облегчающей эксплуатацию оборудования, предоставление услуг по обучению специалистов на предприятии покупателя, техническое обслуживание в гарантийный и послегарантийный периоды.

Полулегальные формы конкурентной борьбы включают:



экономический шпионаж;

подкуп должностных лиц в государственном аппарате и в конкурирующих фирмах;

практику заключения нелегальных сделок;

практику ограничения конкуренции, содержащую богатый арсенал средств, призванных обеспечить диктат фирмы-монополии на рынке с целью установления на нем наиболее выгодных условий деятельности. Сюда относится, в частности, практика проталкивания внутрифирменных стандартов в качестве национальных и международных, навязывание выгодных для себя оговорок при продаже прав на использование торговых марок или патентов.

Свободная конкуренция трансформируется под воздействием политики крупнейших компаний. В современных условиях она существует:

на рынках новых изделий, на самом начальном этапе развития производства конкретных изделий, пользующихся высоким спросом (в 50-х годах - ЭВМ; в 60-х годах - видеотехника; в 70-х годах - роботы), когда еще не были установлены барьеры в виде контроля над патентами или иные барьеры, препятствующие свободному переливу капиталов;

на этапе зрелости товара, когда основные патенты на право изготовления нового изделия кончаются, а число аутсайдеров на рынке возрастает и конкуренция усиливается.

Действие свободной конкуренции сталкивается с влиянием монопольно-регулирующих сил в рамках мирового товарного рынка, а также находится под влиянием определенных направлений государственного регулирования.

### **55. Виды договоров регулирующих торговлю лицензиями**

Научно-технический прогресс и развитие производительных сил ведут к увеличивающемуся углублению международного разделения труда. При этом между странами расширяется научно-технический и технологический обмен, роль и значение которого зачастую превышает коммерческий эффект.

Все отрасли экономики России неразрывно связаны с процессами дальнейшего совершенствования техники и технологий, используемых при производстве, транспортировке, хранении, переработке и реализации отечественных и зарубежных товаров народного потребления, машин и оборудования. Особую важность в правильном проведении торговых операций во внешнеэкономической деятельности представляют собой пути рационального использования новых технологий, содержащихся в изобретениях, запатентованных в различных странах мира.

Предприниматели России испытывают большую потребность в современных энерго- и ресурсосберегающих технологиях; в малогабаритном, высокопроизводительном оборудовании по переработке мяса, рыбы, молока, овощей, фруктов, зерна, лекарственных трав, сырья и т.п. Актуальными становятся вопросы международной кооперации и специализации при

изготовлении товаров как на собственных предприятиях, так и на арендованных за рубежом. Вполне вероятной является перспектива оказания услуг зарубежным фирмам при осуществлении ими разных видов внешнеэкономической деятельности.

В связи с этим вопросы использования предприятиями и фирмами России зарубежных научно-технических достижений, тесного сотрудничества на основе аренды, подряда становятся необходимыми и целесообразными.

В международном кодексе поведения в области передачи технологий, разработанном Конференцией ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), определены виды сделок, регулирующие порядок передачи технологий и различных технологических новшеств (21, с.220):

1. Передача, продажа или предоставление по лицензии всех форм промышленной собственности, запатентованных лицензиаром.
2. Предоставление "ноу-хау" и технологического опыта (непатентованные новшества).
3. Предоставление технологических знаний, необходимых для монтажа и использования машин и оборудования.
4. Промышленное и технологическое сотрудничество по содержанию машин, оборудования.
5. Оказание инжиниринговых услуг - расчет технико-экономического обоснования, технологического проекта, консультации, технический надзор и т.п.
6. Передача технологии по производственной и научной кооперации.
7. Передача технологий на основе инвестиционного сотрудничества - продажа техники и технологии, надзор, обучение специалистов.

Все эти подходы дают возможность привлечь передовую технологию и наладить собственное производство на основе мировых достижений.

Лицензия-разрешение на передачу физическими или юридическими лицами (лицензиарами) принадлежащих им прав на использование изобретения, промышленного образца другим физическим или юридическим лицом (лицензиатом).

В последние 3-5 лет годовой объем международной торговли лицензиями составляет около 15 млрд. долларов.

В большинстве зарубежных стран изобретения являются собственностью разработавших их лиц и организаций. Охрана собственности на изобретения осуществляется патентами - официальными документами, подтверждающими монопольное право изобретателя или его правопреемника на владение, использование и распоряжение изобретением на определенной территории в течение установленного времени.

Наряду с лицензиями большим спросом на внешнем рынке пользуются "ноу-хау", представляющие знания и опыт, способы и навыки в проектировании, строительстве, медицине, экономике, управлении и т.п.

В международной практике торговли имеется две группы лицензий: чистые и сопутствующие. Чистые лицензии являются объектом лицензионных

соглашений, основное содержание которых заключается в передаче прав на предмет изобретения или "ноу-хау".

Сопутствующие лицензии включаются в общие договоры о поставках продукции, чаще всего комплектного оборудования и при этом отдельные лицензионные соглашения не подписываются.

Экспорт и импорт лицензий осуществляется на основе подписания лицензионных соглашений (договоров, контрактов), которые обычно наряду с "ноу-хау" включают обязательства лицензиара оказывать помощь лицензиату во внедрении новшеств (рис.12). Продажа программы на ЭВМ по своему значению приближается к соглашениям о "ноу-хау". Торговлю лицензиями осуществляют владельцы и потребители, а также посредники (5-10 % от стоимости лицензий).

### **56.Арендные(лизинговые операции) как форма коммерческой деятельности**

Приобретение банками машин, оборудования, транспортных средств и другого имущества для таких операций осуществляется за счет привлеченных средств. Лизинг - сложная операция, требующая больших капитальных вложений в закупку оборудования для последующей сдачи его банком в аренду хозорганам. Но она дает арендатору ряд преимуществ:

- расширение круга банковских операций и рост числа клиентов;
- снижение риска потерь от неплатежеспособности арендатора;
- собственность на лизинговое имущество сохраняется за арендодателем (банком). Для погашения обязательств он может отобрать имущество, отдать в аренду другому хозоргану или продать;
- после занесения переданного имущества в актив баланса арендодатель (коммерческий банк) начисляет амортизацию, которая не облагается налогом и направляется на увеличение фонда новых закупок оборудования банка;
- в отличие от простой банковской ссуды, комиссия лизинга рассчитана на средний и долгий сроки и поэтому на срок договора лизинга платежи арендодателю (банку) остаются стабильными;
- после подписания договора банк зачисляет арендную плату на определенную дату, что намного проще начисления, учета процентов по ссудам и ведения платежных дел хозорганов в процессе долгосрочного кредитования.

С другой стороны, арендатор также получает определенные выгоды. Это прежде всего возможность использования дорогостоящей новейшей техники без больших начальных капиталовложений для ускорения темпов обновления основных фондов. Выгодно, что платежи ведутся из прибыли от эксплуатации арендуемого имущества и не подлежат налогообложению как амортизационные отчисления. Становится возможным избежать привлечения больших кредитов других банков. Изменяющиеся арендные взносы облегчают использование финансовых ресурсов, учет и контроль за расходованием средств обеспечивает стабильность платежей, не зависящую от валютного [курса рубля](#) и банковского процента. Оборудование оценивается в текущих ценах, и арендные взносы из будущих поступлений становятся средством снижения инфляции. В случае лизинга дополнительные гарантии других учреждений банков не всегда

обязательны, за что наряду с лизингом становится возможным получить от банка ряд финансовых и нефинансовых услуг.

Объекты лизинговых операций можно разделить на группы:

1. оргтехника (электронно-вычислительная техника, конторское оборудование, медицинское и полиграфическое оборудование);
2. машины, оборудование для производительного потребления (станки с ЧПУ, краны и т.д.);
3. транспортные средства (грузовики, суда, самолеты);
4. здания и сооружения, складские помещения и прочее недвижимое имущество.

У них различные сроки аренды, что обуславливает неодинаковые сроки амортизации арендуемого имущества в каждой группе: в 1-й - до 10 лет, во 2-й и 3-й - до 20 лет и свыше, в 4-й еще более длительные сроки.

Различаются такие группы лизинга.

Оперативный лизинг-переуступка оборудования (имущества) на срок, меньший, чем период его жизни. Заказчик получает в распоряжение имущество на определенный срок или на один производственный цикл, договор заключается на 2-5 лет. К истечению срока действия договора арендатор может:

завершить арендные платежи и вернуть имущество банку;

возобновить договор на новых условиях;

закупить имущество по согласованной к моменту заключения договора цене.

Финансовый лизинг заключается в том, что в течение срока договора лизинга арендатор выплачивает арендодателю всю стоимость имущества (проводит полную амортизацию). После выбора имущества заказчиком банк закупает оборудование и остается его владельцем на время действия договора, зависящего от срока амортизации размещаемого имущества. Страхование осуществляется за счет заказчика.

При возвратном лизинге банк заключает договор на закупку у другой организации имущества с целью его переуступки этому же юридическому лицу. В этой операции только два участника. Получатель имущества (бывший владелец) "теряет права" на уже выполненные капиталовложения, но продолжает пользоваться этим оборудованием.

В случае лизинга недвижимости объектом служат здания, сооружения, которые после окончательного срока аренды (до 20 лет) могут быть проданы арендатору. Этот вид лизинга требует больших капитальных вложений и осуществляется в сотрудничестве с другими банками.

### **57. Сущность аренды и арендных отношений**

Аренда — это соглашение (договор), посредством которого собственник имущества (арендодатель) передает арендатору имущество во владение и пользование или во временное пользование на определенный срок и за согласованную между сторонами арендную плату.

В аренду могут быть переданы земельные участки и других обособленные природные объекты, предприятия и другие имущественные комплексы, здания,

сооружения, оборудование, транспортные средства и другое имущество, которое не теряет своих натуральных свойств при его использовании.

Право собственности остается у арендодателя. Продукция, доходы, полученные арендатором в результате использования арендованного имущества, являются его собственностью.

Арендованное имущество может переходить в собственное арендатора по истечении срока аренды или до его истечения, в случае оплаты арендатором обусловленной договором выкупной цены! Отдельные виды арендованного имущества могут быть запрещены законом к выкупу.

В договоре аренды оговариваются стоимость имущества, срок аренды, размеры и порядок выплаты арендной платы.

Гражданское законодательство определяет следующие виды аренды:

- аренда транспортных средств;
- аренда зданий и сооружений;
- аренда предприятий в целом как имущественного комплекса;
- прокат;
- финансовая аренда (лизинг).

Различают краткосрочную аренду (текущую) и долгосрочную аренду основных средств.

Краткосрочная аренда — основные средства предоставляются на срок не более 5 лет, затем объект возвращается арендодателю, срок аренды не может превышать срока полной амортизации имущества.

Арендодатель продолжает учитывать переданный в текущую аренду объект основных средств на собственном балансе, выплачивает налог на имущество, начисляет амортизацию, поскольку именно ему принадлежит право собственности на объект. Так как сданное в аренду имущество изымается из процесса производства, то арендодатель относит амортизационные отчисления не на затраты, а на финансовые результаты (внереализационные расходы) в уменьшение доходов от аренды.

Долгосрочная аренда — это аренда объектов основных средств вплоть до момента их полной амортизации, или аренда с правом последующего выкупа.

### **58. Виды аренды и лизинга**

Аренда — это имущественный наем, основанный на договоре о предоставлении имущества во временное пользование за определенную плату. В договоре аренды участвуют две стороны: арендодатель

и арендатор.

Арендодатель — собственник имущества, сдающий его в аренду. В качестве арендодателя могут выступать лица, уполномоченные законом или собственником сдавать имущество в аренду.

Арендатор (наниматель) — лицо, получающее имущество в аренду и использующее его в своих целях в соответствии с назначением имущества или согласно условиям, закрепленным в договоре.

Переданное в аренду имущество остается собственностью арендодателя, а произведенная продукция, доходы, материальные и другие ценности, улучшения арендованного имущества, не предусмотренные договором аренды, являются собственностью арендатора.

Арендатор имеет право частично или полностью выкупить арендованное имущество, если ограничения или запрещения не предусмотрены законодательными актами.

Различают следующие виды аренды:

- по объектам договора: аренда оборудования; аренда транспортных средств (без экипажа или с экипажем); аренда зданий и сооружений; аренда предприятий; аренда земельных участков и других объектов;
- по виду договора: договор аренды; договор проката; договор финансовой аренды (лизинг);
- по признаку изменения права собственности: аренда без права выкупа имущества; аренда с правом выкупа имущества;
- по срокам аренды: долгосрочная (5—20 лет); среднесрочная (1—5 лет); краткосрочная (до одного года).

Имеются и другие признаки классификации аренды.

Если договор аренды заключен на срок более одного года или одной из сторон является юридическое лицо, то он должен быть заключен в письменной форме. Договор недвижимого имущества подлежит государственной регистрации.

Арендная плата - плата за пользование имуществом, вносимая арендатором на условиях и в сроки, определенные в договоре аренды. Арендная плата включает: амортизационные отчисления от стоимости арендованного имущества; средства, передаваемые арендатором арендодателю для ремонта объектов по истечении срока их аренды; часть прибыли (дохода), которая может быть получена от использования взятого в аренду имущества (арендный процент), на уровне, как правило, не ниже банковского процента. По согласованию сторон возможны и другие составляющие арендной платы.

Арендная плата может устанавливаться как за все арендуемое имущество, так и отдельно за каждую из его составных частей.

Арендодатель включает арендную плату в состав доходов от вне-реализационных Операций. Арендатор относит арендную плату на издержки производства (обращения).

Аренда предприятия — это аренда имущества самостоятельных предприятий, а также его структурных подразделений: производственных и обслуживающих участков, групп, производств, цехов и т.п. Передача предприятия арендатору осуществляется на основании передаточного акта.

Амортизационные отчисления по объектам основных средств, сданных в аренду, производятся арендодателем (за исключением амортизационных отчислений, производимых арендатором в случаях, предусмотренных в договорах аренды предприятия и финансовой аренды).

Лизинг — разновидность аренды. Закон Российской Федерации «О лизинге» трактует лизинг как вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга юридическим и реже физическим лицам на установленный срок, за определенную плату и в соответствии с условиями, закрепленными договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем. Лизинг связан с прямыми инвестициями. Различают множество разновидностей лизинга:

- по виду имущества: лизинг движимого и недвижимого имущества; лизинг недвижимого имущества, бывшего в употреблении, и т.д.;
- по характеру лизинговых платежей: с денежным платежом, с компенсационным платежом (поставками продукции), со смешанным платежом;
- по срокам лизинга: рейтинг — аренда на срок от нескольких дней до месяца; -хайринг — аренда на срок от нескольких месяцев до года; собственно лизинг — аренда на срок от года до нескольких лет.

Сроки лизинга зависят от периода амортизации оборудования (объекта). Обычно срок лизинга меньше этого периода.

Классическая схема лизинга предполагает наличие трех участников:

- лизингодатель (арендодатель) — лизинговая компания;
- лизингополучатель (арендатор);
- продавец лизингового имущества (как правило, предприятие-изготовитель).

В качестве лизингодателей (арендодателей) могут выступать юридические лица, например специализированные лизинговые компании, имеющие соответствующую лицензию, а также граждане, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица и зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей.

Лизингополучатель (арендатор) — это юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, получающие имущество в пользование по договору лизинга.

Продавцом лизингового имущества выступает предприятие — изготовитель машин и оборудования, торгующая организация или другое юридическое либо физическое лицо, которое продает имущество, являющееся объектом лизинга.

При осуществлении лизинговой сделки оформляются договор купли-продажи лизингового имущества и протокол приемки, подтверждающий поставку объекта лизинговой сделки, его монтаж и ввод в эксплуатацию.

Расчет суммы лизинговых платежей осуществляется по формуле

Помимо имущественного, существуют и другие виды лизинга — финансовый, оперативный (сервисный), возвратный и др.

Франчайзинг — смешанная форма крупного и мелкого предпринимательства, которое осуществляется на основе договора франчайзинга, заключаемого между крупным предприятием — франчайзером и мелким — франчайзи (оператором). Предметом договора должна быть обязанность франчайзера либо снабжать оператора или бизнесмена, работающего в рамках оговоренной территории за денежное вознаграждение, своими товарами, апробированными технологиями, либо передать ему исключительное право на производство и сбыт под торговой маркой и от имени франчайзера оговоренных товаров и услуг. Почти всегда франчайзи выплачивает единовременный взнос за право пользования на рынке именем и торговой маркой. Кроме того, франчайзер может назначить регулярную плату за использование торговой марки. Плата, как правило, устанавливается в пределах 1—5% выручки. Франчайзер устанавливает также размер отчислений от объема текущих продаж франчайзи, составляющий в среднем 2—3%. Существуют и другие нормы отчислений.

Различают товарный, производственный и деловой франчайзинг. По существу франчайзинг в нашей стране представлен пока в одной форме: зарубежный франчайзер — российский франчайзи (оператор).

## **59.основные формы арендных и лизинговых операций.см.пункт**

### **60.Сущность договор аренды и его роль**

Первостепенное значение для всякого договора имеют вопросы, связанные с определением его существенных условий, поскольку договор может считаться заключенным лишь в том случае, если между сторонами в требуемой законом форме достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора. «Согласно общему правилу существенными являются: условия о предмете договора, условия, которые названы в законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров данного вида, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение»<sup>[1]</sup>.

Применительно к договору аренды таким существенным условием является объект аренды. Договор аренды обязательно должен содержать данные, позволяющие определенно установить имущество, подлежащее передаче арендатору в качестве объекта аренды (состав имущества, место его расположения и т. п.). В противном случае договор аренды не может быть признан заключенным.

Арендодателем имущества по договору аренды может быть его собственник либо иное лицо, уполномоченное законом или собственником сдавать имущество в аренду (ст. 608 ГК РФ). «Формулируя это положение, законодатель, конечно же, принимал во внимание, что сдача имущества в аренду представляет собой форму распоряжения этим имуществом. Следовательно, арендодателем выступает тот, кто вправе распоряжаться



соответствующим имуществом. В первую очередь этим правом наделен собственник, поскольку субъективное право собственности включает в себя в качестве одного из основных элементов правомочие по распоряжению имуществом»[2].

Несколько сложнее решается вопрос об иных лицах, выступающих в роли арендодателя, поскольку они должны быть наделены данными правомочиями законом или самим собственником. В силу закона таким правом обладают, к примеру, субъекты права хозяйственного ведения: государственные и муниципальные унитарные предприятия. Правда, сдавать в аренду недвижимое имущество они вправе только с согласия собственника в лице его уполномоченного органа (ст. 295 ГК РФ).

Что касается субъектов оперативного управления, то казенное предприятие может выступить в качестве арендодателя государственного имущества (и движимого, и недвижимого) лишь с согласия собственника (ст. 297 ГК РФ), а учреждение ни при каких условиях не вправе сдать в аренду закрепленное за ним имущество, а также имущество, приобретенное им за счет средств, выделенных учреждению по смете. Вместе с тем учреждение может выступить в качестве арендодателя имущества, приобретенного им на доходы, полученные в результате предпринимательской деятельности, разрешенной учреждению его учредительными документами (ст. 298 ГК РФ).

Чрезвычайно важным с практической точки зрения представляется вопрос о том, на какие органы государственного управления возложены функции по управлению и распоряжению государственным имуществом, в том числе путем сдачи его в аренду.

В соответствии с п. 15 постановления Верховного Совета РФ от 27 декабря 1991 года №3020-1 "О разграничении государственной собственности в Российской Федерации на федеральную собственность, государственную собственность республик в составе Российской Федерации, краев, областей, автономной области, автономных округов, городов Москвы и Санкт-Петербурга и муниципальную собственность"[3], управление и распоряжение объектами федеральной собственности, за исключением случаев, предусмотренных законом, осуществляет Правительство РФ, которое может делегировать министерствам и ведомствам отдельные полномочия в отношении объектов федеральной собственности, в том числе в отношении подведомственных им предприятий. К числу таких полномочий относятся: заключение договоров с руководителями предприятий, организаций и учреждений; утверждение уставов юридических лиц; заключение договоров аренды имущества и учредительных договоров в соответствии с законодательством. Правительство РФ может также делегировать свои полномочия органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации в порядке, определяемом законодательством.

Итак, в роли арендодателя федерального государственного имущества может выступить лишь соответствующий государственный орган исполнительной власти, которому Правительство РФ делегировало такие полномочия.

Арбитражно-судебная практика исходит из того, что Госкомимущество РФ и комитеты по управлению имуществом (его территориальные управления) обладают полномочиями арендодателя государственного имущества, являющегося федеральной собственностью, поскольку полномочия по сдаче данного имущества в аренду не делегированы Правительством РФ иным государственным органам исполнительной власти.

Государственное имущество, относящееся к собственности субъектов Российской Федерации, а также муниципальное имущество должны сдаваться в аренду в порядке, установленном правовым актом субъекта Российской Федерации, а при отсутствии такого правового акта, определяющего орган, уполномоченный сдавать указанное имущество в аренду, арбитражно-судебная практика признает надлежащими арендодателями соответствующие комитеты по управлению имуществом.

Вместе с тем следует учитывать, что все объекты, относящиеся к государственной или муниципальной собственности, делятся на две категории: во-первых, это имущество, которым государство или муниципальное образование обладает непосредственно, то есть имущество, не закрепленное за другими юридическими лицами на вещном праве. Такое имущество составляет казну государства (муниципального образования). В отношении этого имущества государство, муниципальное образование в лице уполномоченных органов сохраняет свое право собственности в полном объеме и может им распоряжаться по своему усмотрению, в том числе путем передачи указанного имущества в аренду.

Ко второй категории относится имущество, закрепленное государством или муниципальным образованием за юридическими лицами на праве хозяйственного ведения, оперативного управления либо ином вещном праве. За государством (муниципальным образованием), а также за уполномоченными ими органами сохраняются лишь те правомочия собственника на это имущество, которые прямо указаны в законе. К примеру, собственник имущества, находящегося в хозяйственном ведении у государственного (муниципального) предприятия, не наделен законом правом распоряжаться имуществом, принадлежащим этому предприятию (ст. 295 ГК РФ). Поэтому ни один из государственных (муниципальных) органов не вправе выступать арендодателем имущества, закрепленного на балансе государственного (муниципального) предприятия. В этом смысле положения о наделении Госкомимущества РФ и других комитетов по управлению имуществом исключительным правом сдавать в аренду недвижимое имущество государственных предприятий и их структурных подразделений, содержащиеся в Указе Президента РФ от 14 октября 1992 года №1230 "О регулировании арендных отношений и приватизации имущества государственных и муниципальных предприятий, сданного в аренду"[\[4\]](#), противоречат ГК и не подлежат применению.

Требования к форме договора аренды сводятся к тому, что договор, по которому арендодателем или арендатором выступает юридическое лицо, должен быть заключен в письменной форме. Если же сторонами по договору аренды, за исключением недвижимости, являются граждане, обязательная письменная форма требуется только в том случае, когда договор заключается на срок более одного года (п.1 ст. 609 ГК РФ). Здесь можно отметить «отличие требований к форме договора аренды, заключаемого между гражданами, от общего правила, регулирующего форму сделок граждан между собой, согласно которому такие сделки подлежат заключению в письменной форме, если их сумма превышает не менее чем в десять раз установленный законом минимальный размер оплаты труда, и только в случаях, установленных законом, - независимо от суммы сделки»[5].

Договор аренды недвижимого имущества, как и любая сделка с недвижимостью, подлежит государственной регистрации.

Особым образом регулируется форма договора аренды, предусматривающего переход в последующем права собственности на это имущество к арендатору (ст. 624 ГК РФ). Такие договоры должны заключаться в форме, обязательной для договора купли-продажи соответствующего имущества. В главе 30 ГК РФ специальные требования к форме договора установлены лишь в отношении продажи недвижимости (ст.550 ГК РФ) и продажи предприятий (ст. 560 ГК РФ). Суть этих требований сводится к тому, что договор аренды недвижимости заключается в письменной форме путем составления одного документа, подписанного сторонами, а если предметом продажи выступает предприятие, к договору должны быть приложены акт инвентаризации, бухгалтерский баланс, заключение независимого аудитора о составе и стоимости предприятия, а также перечень всех долгов, включаемых в состав предприятия, с указанием кредиторов, характера, размера и сроков их требований. Переход права собственности на недвижимость по договору продажи недвижимости к покупателю, а также договор продажи предприятия подлежат государственной регистрации.

Что касается договора аренды движимого имущества, содержащего условие о праве арендатора на его выкуп, то такой договор может быть заключен в любой форме, предусмотренной для совершения сделок, поскольку в главе 30 ГК РФ отсутствуют какие-либо специальные правила, регулирующие договор купли-продажи движимого имущества[6].

Принципиальные изменения внесены Гражданским кодексом по сравнению с Основами в регулирование срока договора аренды (ст.610 ГК РФ). Ранее срок договора аренды рассматривался в качестве существенного условия договора. При отсутствии в договоре аренды условия о сроке его действия договор считался незаключенным. Гражданский кодекс также устанавливает, что договор аренды заключается на срок, определенный договором, однако допускает заключение договора и без указания в нем срока аренды имущества. В этом случае договор аренды будет считаться заключенным на

неопределенный срок. Правовые последствия оформления договора без указания срока аренды заключаются в том, что каждая из сторон такого договора получает право отказаться от него в любое время в одностороннем порядке при условии предупреждения об этом другой стороны за один месяц, а при аренде недвижимости - за три месяца.

Законом могут быть предусмотрены предельные сроки договора в отношении отдельных видов аренды или аренды отдельных видов имущества. В этом случае независимо от того, указали ли стороны какой-либо срок аренды в договоре, по истечении определенного законом предельного срока договор аренды будет считаться прекращенным.

Содержание договора аренды составляют права и обязанности сторон.

Основная обязанность арендодателя по договору аренды - предоставить арендатору имущество в состоянии, соответствующем условиям договора аренды и назначению этого имущества, вместе со всеми его принадлежностями и относящимися к нему документами (ст. 611 ГК РФ). Имущество, сданное в аренду, должно быть передано арендатору в срок, предусмотренный договором, а при его отсутствии - в разумный срок. При невыполнении этой обязанности арендодателем арендатор получает право истребовать арендованное имущество и потребовать от арендодателя возместить убытки, вызванные несвоевременной передачей арендованного имущества. Если же арендатор в результате задержки в передаче имущества потерял интерес к исполнению договора аренды, он может поступить иным образом: заявить требования о расторжении договора и о возмещении арендодателем убытков, причиненных неисполнением договорных обязательств.

Как уже отмечалось, передаваемое арендатору имущество должно соответствовать условиям договора и назначению этого имущества. Поэтому арендодатель не несет ответственности за недостатки арендованного имущества, которые были им оговорены при заключении договора аренды или были заранее известны арендатору. Не отвечает арендодатель также и за те недостатки, которые арендатор должен был обнаружить во время осмотра имущества или проверки его исправности при заключении договора или передаче имущества в аренду.

Во всех остальных случаях ответственность за недостатки сданного в аренду имущества возлагается на арендодателя. Речь идет о таких недостатках, которые препятствуют использованию арендованного имущества по его назначению как полностью, так и частично.

В подобных ситуациях арендатор может воспользоваться установленными Гражданским Кодексом (ст. 612 ГК РФ), способами защиты нарушенного права, а именно: потребовать от арендодателя либо безвозмездного устранения недостатков имущества, либо соразмерного уменьшения арендной платы, либо возмещения расходов, произведенных им для устранения недостатков арендованного имущества; непосредственно удержать сумму понесенных им расходов по устранению таких недостатков из причитающихся арендодателю

арендных платежей при условии предварительного уведомления об этом арендодателя; потребовать досрочного расторжения договора.

Арендодатель обладает единственной возможностью избежать отмеченных негативных последствий. Для этого он, получив соответствующее уведомление арендатора, должен без промедления заменить предоставленное арендатору имущество другим аналогичным имуществом в надлежащем состоянии или безвозмездно устранить недостатки сданного им в аренду имущества.

Законодательно не исключена возможность сдачи в аренду имущества, обремененного правами третьих лиц (сервитут, право залога и т. п.), которые сохраняют свою силу и в период действия договора аренды. Однако, учитывая, что реализация третьими лицами своих прав на сданное в аренду имущество может повлечь за собой негативные последствия для арендатора (например, обращение взыскания на арендованное имущество, являющееся одновременно предметом залога), Гражданский кодекс обязывает арендодателя предупредить арендатора обо всех правах третьих лиц на сдаваемое в аренду имущество. В противном случае арендатор может потребовать от арендодателя уменьшения размера арендной платы либо расторжения договора и возмещения убытков (ст. 613 ГК РФ).

Основная обязанность арендатора состоит в своевременном внесении арендной платы за пользование арендованным имуществом (ст. 614 ГК РФ). Более того, из определения договора аренды (предоставление арендатору за плату имущества во временное владение и пользование) следует вывод, что условие об арендной плате относится к существенным условиям всякого договора аренды.

Однако договор аренды, в котором отсутствует указание на размер подлежащей взиманию с арендатора арендной платы, в отличие от общего правила, касающегося существенных условий договора, не может быть признан незаключенным. Это стало возможным благодаря специальному правилу, установленному Гражданским кодексом РФ на случай, когда договором аренды не определены порядок, условия и сроки внесения арендной платы. Согласно этому правилу в подобных ситуациях будет считаться, что стороны ввели в договор порядок, условия и сроки внесения арендной платы, обычно применяемые при аренде аналогичного имущества при сравнимых обстоятельствах. Нетрудно заметить, что это правило полностью корреспондирует положениям, позволяющим определить цену любого возмездного гражданско-правового договора (ст. 424 ГК РФ).

В отличие от Основ законодательства об аренде, отличавшихся примитивным подходом к определению размера арендной платы: амортизационные отчисления от стоимости арендованного имущества плюс часть прибыли, которая может быть получена от общественно необходимого использования взятого в аренду имущества, на уровне не ниже банковского процента, - Гражданский кодекс включает целый ряд вариантов указания в договоре

арендной платы. При этом значительно расширяется сфера волеизъявления сторон.

Арендная плата может быть установлена в договоре как в отношении всего арендуемого имущества в целом, так и применительно к каждой из его составных частей. Гражданским кодексом предусмотрены следующие формы арендной платы:

- определенные платежи в твердой сумме, вносимые периодически или единовременно;
- обозначенная доля полученных в результате использования арендованного имущества продукции, плодов, доходов;
- предоставляемые арендатором арендодателю определенные услуги;
- передача арендатором арендодателю в собственность или в аренду обусловленной договором вещи;
- возложение на арендатора оговоренных затрат по улучшению арендованного имущества.

Приведенный перечень возможных форм арендной платы не является исчерпывающим либо императивным. Стороны вправе установить в договоре арендную плату как в виде сочетания различных из названных форм, так и вовсе в иной форме, не предусмотренной Гражданским кодексом.

Гораздо менее жестким по сравнению с Основами законодательства об аренде является регулирование в ГК РФ вопросов, связанных с изменением размера арендной платы. Такие изменения могут производиться по соглашению сторон в сроки, предусмотренные договором, но не чаще одного раза в год. Ранее размер арендной платы мог изменяться сторонами не чаще одного раза в пять лет (Ст. 8 Основ гражданского законодательства). По требованию одной из сторон, а именно арендатора, размер арендной платы может быть пересмотрен в сторону уменьшения, если в силу обстоятельств, за которые он не отвечает, в период действия договора аренды существенно ухудшаются условия пользования арендованным имуществом или состояние этого имущества.

Заслуживает внимания введенная Гражданским кодексом новая мера оперативного воздействия на арендатора, не исполняющего надлежащим образом обязанности по внесению арендных платежей. В случае существенного нарушения сроков внесения арендной платы арендодатель может потребовать от арендатора через суд досрочного внесения арендной платы, но не более чем за два последующих срока подряд.

Обязанностью арендатора является пользование переданным ему имуществом согласно условиям договора аренды и в соответствии с назначением этого имущества. Нарушение этой обязанности может повлечь за собой требование арендодателя о расторжении договора аренды и возмещении причиненных убытков.

Некоторыми правами, предусмотренными Гражданским кодексом, арендатор может воспользоваться лишь с согласия арендодателя. Речь идет об особых правомочиях, реализация которых может иметь результатом распоряжение арендованным имуществом. К их числу относятся следующие права:

- сдавать арендованное имущество в субаренду (поднаем);
- передавать свои права и обязанности по договору аренды другому лицу (перенаем); предоставлять в безвозмездное пользование;
- отдавать арендные права в залог;
- вносить арендные права в качестве вклада в уставный капитал хозяйственных обществ, складочный капитал хозяйственных товариществ или паевого взноса в производственный кооператив.

Очевидно, что согласие арендодателя в данных случаях требуется по той причине, что реализация арендатором названных прав может привести к утрате арендодателем права собственности на имущество, сданное им в аренду.

Как отмечалось, договор субаренды может быть заключен арендатором с третьим лицом (субарендатором) лишь при наличии согласия на то арендодателя. Естественно, срок договора субаренды не может превышать срок основного договора аренды. К отношениям субаренды применяются правила о договорах аренды.

Ранее действовавшим законодательством передача арендатором арендованного имущества в субаренду также допускалась при наличии согласия основного арендодателя. Однако другие вопросы регулирования субаренды, и в частности судьба договора субаренды в случае прекращения обязательств по основному договору аренды, оставались вне поля зрения законодателя. В то же время арбитражно-судебная практика исходила из необходимости обеспечения защиты прав субарендатора и в том случае, если прекращалась деятельность арендатора, что служило причиной прекращения договорных отношений, связанных с арендой. В подобных ситуациях арбитражные суды полагали, что договор субаренды сохраняет свою силу в измененном виде. Место арендатора, передавшего имущество в субаренду, занимал арендодатель по основному договору аренды.

Вместе с тем введение в действие части первой ГК РФ лишило подобную практику права на существование. Согласно п. 3 ст. 308 Гражданского кодекса обязательство не может создавать обязанностей для лиц, не участвующих в нем в качестве сторон, то есть для третьих лиц, в нашем случае - арендодателя.

В статье 618 ГК содержатся некоторые положения, обеспечивающие дополнительную защиту прав и законных интересов субарендатора. Досрочное прекращение договора аренды, конечно же, влечет и прекращение заключенного в соответствии с ним договора субаренды. Однако субарендатор в этом случае получает право требовать от арендодателя в основном договоре аренды подписания с ним договора аренды на имущество, находившееся в его

пользовании согласно договору субаренды, в пределах оставшегося срока субаренды и на условиях, соответствующих прекращенному договору аренды. Это может быть реализовано субарендатором вплоть до предъявления иска в суд (арбитражный суд) о понуждении арендодателя к заключению договора аренды.

В Гражданском кодексе имеются положения (в виде диспозитивных норм), регулирующие обязанности сторон по содержанию арендованного имущества (ст. 616 ГК РФ). На арендатора возлагается обязанность поддерживать имущество в исправном состоянии, производить текущий ремонт и нести бремя расходов по содержанию арендованного имущества.

Принимая во внимание временный характер владения и пользования арендатором арендованным имуществом, обязанности по осуществлению капитального ремонта сданного в аренду имущества законодатель возложил на арендодателя. Капитальный ремонт должен производиться арендодателем за свой счет в срок, установленный договором, а если такой срок в договоре не указан либо возникает неотложная необходимость, арендодатель должен производить капитальный ремонт в разумный срок. В случае невыполнения арендодателем данной обязанности капитальный ремонт может быть сделан арендатором, который вправе потребовать от арендодателя возместить произведенные затраты либо зачесть их в счет подлежащей внесению арендной платы.

Стабильности арендных отношений способствует закрепление в Гражданском кодексе правила, согласно которому переход права собственности или иного вещного права на сданное в аренду имущество от арендодателя к другому лицу не является основанием для изменения или расторжения договора аренды (ст.617 ГК РФ).

Следует отметить, что и ранее арбитражно-судебная практика придерживалась этого правила, о чем свидетельствуют как многочисленные решения арбитражных судов по конкретным делам, так и отдельные разъяснения Высшего Арбитражного Суда РФ.

К числу, несомненно, положительных черт действующего законодательства необходимо отнести подробное и детальное регулирование оснований досрочного расторжения договора аренды закрепленное в ст. ст. 619, 620 ГК РФ. Это становится очевидным, если учитывать, что Основы гражданского законодательства (п.1 ст.68) указывали лишь на возможность расторжения договора аренды по решению суда "в случаях, предусмотренных законодательными актами", а Основы законодательства об аренде (п.1 ст.13) допускали досрочное расторжение договора аренды по требованию одной из сторон "в случаях нарушения другой стороной условий договора". Таким образом, судьба договора аренды, по существу, ставилась в зависимость от усмотрения суда.

Определенность появилась в связи с введением в действие части первой ГК. Расторжение договора по решению суда стало вероятным лишь при



существенном нарушении договора одной из сторон, а также в иных случаях, предусмотренных законом или договором (ст.450 ГК РФ). Однако довольно абстрактное понятие "существенное нарушение договора" все же по-прежнему оставляло излишне много места для судебного усмотрения.

Гражданский кодекс называет основания для досрочного расторжения договора по требованию как арендодателя, так и арендатора. Как правило, указанные основания расторжения договора носят характер расшифровки понятия "существенное нарушение договора" применительно к арендным отношениям. Так, арендодатель может потребовать досрочного расторжения договора, если арендатор: пользуется имуществом с существенным нарушением условий договора или назначения имущества либо с неоднократными нарушениями; существенно ухудшает имущество; более двух раз подряд по истечении установленного договором срока платежа не вносит арендную плату.

Арендатор вправе обратиться в суд с иском о досрочном расторжении договора, если арендодатель не предоставляет ему сданное в аренду имущество либо чинит препятствия в пользовании имуществом в соответствии с договором или назначением этого имущества; арендованное имущество имеет препятствующие его использованию недостатки, за которые отвечает арендодатель (ст. 612 ГК РФ); арендодатель не выполняет обязанности по капитальному ремонту сданного в аренду имущества; имущество в силу обстоятельств, за которые арендатор не отвечает, оказывается в состоянии, непригодном для использования. Договором аренды могут быть предусмотрены и иные основания его досрочного расторжения по требованию одной из сторон.

При процедуре расторжения договора необходимо учитывать то, что требование о расторжении договора аренды не подлежит удовлетворению, если в разумный срок устранены нарушения, послужившие основанием для обращения в арбитражный суд. Так в судебной-арбитражной практике рассматривалось такое дело:

«На рассмотрение арбитражного суда передано заявление с просьбой о расторжении договора в связи с существенными нарушениями договора - систематическими неплатежами арендной платы, невыполнением обязательств по ремонту арендованного помещения, заключением договоров субаренды без разрешения арендодателя.

В ходе разбирательства дела в заседании суда ответчик представил доказательства об устранении перечисленных нарушений.

Арбитражный суд в удовлетворении исковых требований отказал по следующим основаниям.

Согласно пункту 2 статьи 450 Гражданского кодекса Российской Федерации по требованию одной из сторон договор может быть изменен или расторгнут по решению суда при существенном нарушении договора другой стороной, а также в иных случаях, предусмотренных Гражданским кодексом Российской Федерации или другими законами.

Как следует из статьи 619 Гражданского кодекса Российской Федерации, перечисленные нарушения могут служить основанием для постановки вопроса о расторжении договора в судебном порядке только после направления арендатору письменного предупреждения о необходимости исполнения им обязательств в разумный срок.

Учитывая, что допущенные арендатором нарушения условий договора, явившиеся причиной для обращения в арбитражный суд, в необходимый для этого срок устранены, у арендодателя не было оснований для предъявления такого иска»[7].

Поэтому, нужно обратить внимание на то, что Гражданским кодексом установлена своеобразная досудебная процедура урегулирования конфликта между арендатором и арендодателем в тех случаях, когда есть основания для досрочного расторжения договора по инициативе арендодателя. В обязанность арендодателя вменено предварительное письменное предупреждение арендатора о необходимости исполнения им соответствующего обязательства в разумный срок. Данное положение закреплено в Арбитражном процессуальном кодексе РФ[8] и означает, что к исковому заявлению арендодателя о расторжении договора аренды, подаваемому в арбитражный суд, должны быть приложены документы, подтверждающие соблюдение им досудебного порядка урегулирования спора с ответчиком: копия письменного предупреждения арендатора и доказательства его направления или вручения арендатору. В противном случае иск арендодателя будет возвращен арбитражным судом без рассмотрения (ст. 104, 108 АПК РФ).

Учитывая срочный характер арендных обязательств, одним из самых острых в правовом регулировании договора аренды является вопрос о праве арендатора на возобновление арендных отношений. В соответствии с Основами законодательства об аренде (п. 4 ст. 13) при отсутствии заявления одной из сторон о прекращении или изменении договора по окончании срока аренды он считался продленным на тот же срок и на тех же условиях, какие были предусмотрены договором. Однако с 3 августа 1992 года действовало иное правило: если арендатор продолжал пользоваться имуществом после истечения срока договора при отсутствии возражений со стороны арендодателя, договор предполагался возобновленным на тех же условиях на неопределенный срок. При этом каждая из сторон имела право в любое время отказаться от договора, предупредив об этом другую сторону не менее чем за три месяца. Арендатору, надлежащим образом исполнявшему свои обязанности, при прочих равных условиях было предоставлено преимущественное перед другими лицами право на возобновление договора аренды (ст.86 Основ).

Данные законоположения активно применялись в арбитражно-судебной практике в целях защиты прав и законных интересов добросовестных арендаторов, в чем можно убедиться, ознакомившись с некоторыми разъяснениями Высшего Арбитражного Суда РФ.

Так, на одном из совещаний, состоявшихся в Высшем Арбитражном Суде, рассматривался вопрос о подведомственности арбитражному суду споров о понуждении арендодателя возобновить договор аренды с арендатором, добросовестно выполняющим свои обязательства по договору. По итогам совещания было дано следующее разъяснение:

«В соответствии с Основами законодательства об аренде по истечении срока договора арендатор имеет право на возобновление договора.

В п. 3 ст. 86 Основ 1991 года предусмотрено, что арендатор, надлежащим образом исполнявший свои обязанности, по истечении срока действия договора аренды имеет при прочих равных условиях преимущественное перед другими лицами право на возобновление договора.

Указанное право арендатора на возобновление договора аренды должно быть защищено в судебном порядке. Поэтому арбитражным судам необходимо принимать к производству дела по искам арендаторов о защите их прав на преимущественное перед другими лицами возобновление договора аренды.

Для обоснования требований истец-арендатор обязан представить документы, подтверждающие намерение арендодателя сдать другому арендатору имущество, ранее находившееся у него в аренде по договору, срок которого истек, или передачу этого имущества в аренду другому арендатору. Кроме того, истец должен доказать, что он не нарушал условий договора аренды, и дать согласие возобновить договор аренды на условиях, на которых арендодатель заключил или предполагал заключить договор аренды с другим арендатором.

Если арбитражный суд установил, что арендодатель уже заключил договор аренды с другим арендатором, следует привлечь последнего в качестве третьего лица. При подтверждении указанных истцом требований арбитражный суд производит замену арендатора, заключившего договор аренды, указывая об этом в решении.

В тех случаях, когда при рассмотрении дела будет выявлено, что арендодатель не сдавал и не намерен сдавать спорное имущество в аренду, обязывать арендодателя возобновить договор с прежним арендатором оснований не имеется»[\[9\]](#).

В другом разъяснении Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации правомерности проведения конкурса на право заключать договор аренды нежилого помещения до истечения срока действия ранее заключенного договора аренды этого помещения содержалась следующая информация:

«Действующим законодательством не запрещено проведение конкурса на право заключать договор аренды нежилого помещения до истечения срока действия ранее заключенного арендного договора. Однако при организации арендодателем такого конкурса в его условиях должно быть указано, что новый договор может быть заключен только после истечения срока действия первоначального договора. Если же на конкурс выставлено имущество, обремененное соответствующими обязательствами, но без этой оговорки,

арендатор вправе предъявить в суд требование о признании конкурса недействительным.

При проведении конкурса арендодатель должен поставить его участников в известность о том, что арендатор, имеющий с арендодателем договор, обладает преимущественным перед другими лицами правом на его возобновление.

Поскольку согласно п. 3 ст. 86 Основ 1991 года арендатор, надлежащим образом исполнявший свои обязанности, по истечении срока договора имеет при прочих равных условиях преимущественное перед другими лицами право на возобновление договора, он вправе потребовать от арендодателя продлить с ним договор на условиях, на которых договор мог быть заключен с победителем конкурса, независимо от того, являлся ли арендатор участником конкурса или нет.

Если с победителем конкурса договор аренды еще не заключен, а арендодатель уклоняется от подписания договора с прежним арендатором, последний вправе обратиться в арбитражный суд с иском об обязанности арендодателя заключить с ним договор аренды на условиях, предложенных победителем конкурса. При доказанности требований арендатора они подлежат удовлетворению.

В случае, когда с победителем конкурса уже заключен договор аренды, прежний арендатор вправе предъявить соответствующий иск о возобновлении с ним договора аренды. При этом в качестве третьего лица привлекается победитель конкурса, с которым подписан договор. При подтверждении требований прежнего арендатора суд производит замену арендатора, заключившего договор аренды, указывая об этом в решении»[\[10\]](#).

Гражданским кодексом закреплено за арендатором, надлежащим образом исполнявшим свои обязанности, преимущественное право на заключение договора аренды на новый срок (ст. 621 ГК РФ). Однако арендатор может воспользоваться своим правом лишь при условии письменного уведомления арендодателя о желании заключить новый договор аренды до истечения срока прежнего договора. Такое письменное уведомление приобретает решающее значение, когда арендодатель отказывается арендатору в заключении договора на новый срок и вместе с тем подписывает договор аренды с иным лицом. В подобной ситуации арендатор получает право потребовать в суде перевода на себя прав и обязанностей по заключенному договору аренды и плюс к этому возмещения убытков, причиненных ему в связи с отказом арендодателя в заключении договора на новый срок. Если же к этому моменту арендатор утратил интерес к возобновлению арендных отношений, он может потребовать от арендодателя только возмещения убытков.

В ситуациях, когда по окончании срока договора аренды арендатор продолжает пользоваться имуществом, а арендодатель против этого не возражает, договор будет считаться возобновленным на тех же условиях на неопределенный срок. Следовательно, каждая из сторон может потребовать расторжения такого договора, предупредив контрагента не менее чем за три месяца (ст.610 ГК РФ).

В случае прекращения договорных отношений, связанных с арендой имущества, независимо от причин такого прекращения арендатор обязан возвратить сданное ему в аренду имущество в том состоянии, в котором он его получил, с учетом нормального износа или в состоянии, предусмотренном договором (ст.622 ГК РФ). Если данная обязанность не будет исполнена арендатором, он должен уплатить арендодателю за все время просрочки возврата имущества арендную плату и, кроме того, возместить ему убытки в части, не покрытой суммой арендных платежей.

Судьба произведенных арендатором улучшений арендованного имущества определяется Гражданским кодексом в зависимости от их характера (ст.623 ГК РФ). Все отделимые от арендованного имущества улучшения являются собственностью арендатора. Неотделимые улучшения имущества принадлежат арендодателю. Правда, стоимость таких улучшений, произведенных арендатором за счет собственных средств с согласия арендодателя, подлежит возмещению арендатору. Улучшения арендованного имущества, произведенные арендатором за счет амортизационных отчислений от этого имущества, во всех случаях являются собственностью арендодателя.

Особого рассмотрения заслуживает вопрос о выкупе арендованного имущества. Гражданский кодекс устанавливает, что условие о выкупе арендованного имущества по истечении срока аренды или до его истечения при условии внесения арендатором всей обусловленной договором выкупной цены может быть предусмотрено не только договором аренды, но и законодательством.

Примером выкупа имущества в силу закона могут служить имеющие широкое распространение факты приобретения образованными в ходе приватизации коммерческими организациями в собственность арендуемых ими помещений. Начиная с 1992 года во всех программах приватизации содержались нормы, допускавшие продажу таким юридическим лицам находящихся в государственной или муниципальной собственности нежилых помещений.

Так, в соответствии с п. 5.11 Государственной программы приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации на 1992 год [11] товариществам, созданным трудовыми коллективами структурных подразделений, выделившихся из состава арендных предприятий, было предоставлено преимущественное право на заключение долгосрочного договора аренды занимаемых указанными структурными подразделениями нежилых помещений, зданий, строений и на выкуп последних в собственность через год после выкупа арендованного имущества.

Государственной программой приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации, утвержденной Указом Президента РФ от 24 декабря 1993 года №2284 [12], установлено, что товарищество или акционерное общество, созданное на основе аренды государственного имущества и выкупившее арендованное имущество, имеют исключительное право приобретения в собственность или по их усмотрению право аренды

сроком не менее 15 лет зданий, сооружений, нежилых помещений, которыми они фактически владели и пользовались.

В настоящее время названные правила выкупа арендованных нежилых помещений действуют в редакции Основных положений государственной программы приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации после 1 июля 1994 года, утвержденных Указом Президента РФ от 22 июля 1994 года №1535[13]. Правом на приобретение арендованных нежилых помещений, зданий, сооружений наделены: физические и юридические лица, ставшие собственниками приватизированных государственных и муниципальных предприятий или в результате выкупа государственного или муниципального имущества, ранее сданного в аренду, - акционерные общества открытого типа, образованные путем преобразования государственных и муниципальных предприятий в процессе приватизации, при условии продажи в установленном порядке не менее 75 процентов их акций; граждане и их объединения, осуществляющие предпринимательскую деятельность, если договор аренды был ими заключен по итогам конкурса или аукциона; предприятия (юридические лица), не более 25 процентов уставного капитала которых находится в государственной или муниципальной собственности, если договор аренды был заключен ими на основании конкурса или аукциона объектов нежилого фонда; товарищества и акционерные общества, созданные на основе аренды государственного имущества, выкупившие его и фактически использующие объекты нежилого фонда в процессе своей деятельности.

Во всех приведенных случаях обязательным условием для реализации права на выкуп является наличие договора аренды соответствующих нежилых помещений, зданий и сооружений.

### **61. Научно-производственная кооперация и ее роль в регулировании торгово-посреднических отношений**

- новая универсальная форма межгосударственной организации социалистического производства в масштабах социалистического содружества. Ее углубление связано с развертыванием интеграционного процесса в сферах материального производства и обращения, в областях науки и техники, инвестиционной деятельности и сервисного обслуживания. Н.-п. к. строится на соединении научно-технических достижений и прогрессивных методов организации современного производства. Она учитывает требования к увеличению серийности выпуска продукции, оптимизации размеров производства и обеспечивает ее высокое качество и конкурентоспособность благодаря широкому применению в народном хозяйстве передовых технологий.

Н.-п. к. способствует поддержанию сбалансированности потребностей, производства и потребления в рамках всего социалистического содружества. Ведет к установлению стабильных длительных и гибких хозяйственных связей между научными учреждениями, техническими

## **62. Сущность и виды научно-производственной кооперации.**

новая универсальная форма межгосударственной организации социалистического производства в масштабах социалистического содружества. Ее углубление связано с развертыванием интеграционного процесса в сферах материального производства и обращения, в областях науки и техники, инвестиционной деятельности и сервисного обслуживания. Н.-п. к. строится на соединении научно-технических достижений и прогрессивных методов организации современного производства. Она учитывает требования к увеличению серийности выпуска продукции, оптимизации размеров производства и обеспечивает ее высокое качество и конкурентоспособность благодаря широкому применению в народном хозяйстве передовых технологий.

Н.-п. к. способствует поддержанию сбалансированности потребностей, производства и потребления в рамках всего социалистического содружества. Ведет к установлению стабильных длительных и гибких хозяйственных связей между научными учреждениями, техническими

За последние годы в мировой экономике значительное развитие получила кооперация, которая придает сотрудничеству гибкость, маневренность и позволяет быстро включаться в процесс создания и производство новых товаров.

Кооперация тесно связана со специализацией производства, формируя базис для ее форм: предметной, подетальной и технологической.

Промышленная кооперация (лат. cooperatio - сотрудничество) – это форма длительных и устойчивых связей между хозяйствующими субъектами, занятыми совместным изготовлением определенной продукции на основе специализации их производства.

Международная кооперация развивается в различных формах. Это может быть:

1. кооперация, реализуемая через договор и не сопровождаемая созданием каких-либо организационных структур;
2. кооперация, реализуемая через международные хозяйственные объединения.

Промышленная кооперация включает три формы:

- научно-техническую;
- производственную;
- научно-производственную.

Научно-техническая кооперация означает сотрудничество в области проведения НИОКР по избранным темам на основе разделения труда между партнерами.

Производственная кооперация – это длительные связи между хозяйствующими субъектами при производстве массовой или серийной продукции.

Научно-производственная кооперация – это устойчивое сотрудничество по всему циклу "наука - техника - производство".

Поскольку в промышленной кооперации главным моментом является производство, то, по существу, промышленная кооперация – это есть производственная кооперация.

Международная производственная кооперация между отдельными хозяйствующими субъектами разных стран чаще всего складывается на основе систематического обмена материалами, сырьем, оборудованием, средствами программного обеспечения, специалистами.

Весьма распространенной практикой является соглашение о производстве товаров одним предприятием из сырья или полуфабрикатов, принадлежащих другому предприятию (давальческая основа).

Вид предпринимательства на основе такого соглашения, т.е. на давальческой основе, называется *толлинг*.

ТОЛЛИНГ (англ. tolling), или толлинговые операции, – это услуга по обработке импортного давальческого сырья, ввозимого на таможенную территорию России, для дальнейшей переработки его российскими предприятиями в готовую продукцию, вывозимую за пределы России.

Другими словами, толлинг – это есть способ организации производства, основанный на разделении товарно-сырьевых поставок и переработке давальческого сырья.

Инструкция Госналогслужбы РФ от 22 июля 1996 г. № 42 определяет давальческое сырье как материалы, продукцию, передаваемые их владельцам без оплаты другим организациям для переработки (доработки), включая розлив.

Толлинг нередко приводит к разделению производственных программ между фирмами, к созданию совместных производств и научных коллективов.

Одной из первых толлинговых фирм в России стала компания "Транс-СИС", за которой стоит транснациональная корпорация "Транс-Уорлд металс". За 1993 - 1994 гг. она скопила 70% акций Саяногорского, 50% – Братского и 29% - Красноярского алюминиевых заводов. Естественно, что она заинтересована в росте экспорта алюминия из России.

Толлинг в российском алюминиевом комплексе представляет собой контракт на 1-3 года, по которому зарубежная фирма-поставщик направляет на завод сырье, оплачивает его переработку и потом получает за это готовую продукцию.

Таким образом, здесь действует следующая технологическая цепочка: импортное сырье (глинозем) поступает на специальный терминал в дальневосточном порту Ванино, откуда оно поступает на алюминиевые заводы Восточной Сибири. Сбыт готовой продукции также осуществляется с помощью



толлинга через Ванино. В результате этого российский алюминий начал буквально заполнять мировой рынок. Сократились расходы других стран-экспортеров, так как экспортные цены на российский алюминий на 10-17% ниже среднемировых цен.

Толлинг появился в Российской Федерации в 1993 г., когда иностранные заказчики перерабатывали в России свое (давальческое) сырье и получали при вывозе металла (алюминия) всевозможные льготы, в том числе освобождение от НДС, спецналога, пошлин.

Толлинг осуществлялся на основании Временного положения о порядке ввоза в Российскую Федерацию иностранных товаров и вывоза российских товаров за границу для переработки, а также товаров по соглашениям о международной кооперации производства, утвержденного МВЭС РФ и ГТК РФ в марте 1992 г.

Договор толлинга согласно п. 1 ст. 8 ПС РФ является основанием для возникновения гражданских прав и обязанностей. По правовой природе этот договор относится к смешанным договорам и содержит элементы договоров подряда, поставки, а в ряде случаев – договора мены.

В декабре 1996 г. Госналогслужба РФ по согласованию с Минфином России ввела новые правила оформления толлинга, согласно которым сейчас для освобождения от НДС предприятия-экспортеры обязаны представлять в Госналогслужбу не только декларацию, подтверждающую прохождение товара через таможенную отправление груза, но и копии товаросопроводительных и транспортных документов с отметками таможни страны – получателя груза.

Минфин России выпустил письмо от 25 апреля 1997 г. № 11-01-08/113 "О некоторых вопросах налогообложения операций по "внутреннему" и "внешнему" толлингу".

Согласно письму относительно применения схемы "внешнего" толлинга и главы 9 Таможенного кодекса РФ предусмотрен соответствующий режим переработки товаров на таможенной территории, где установлен порядок налогообложения товаров, помещаемых под данный таможенный режим.

Относительно применения на территории России схемы "внутреннего" толлинга действовавшие в течение 1995 - 1996 гг. нормативные акты, касающиеся приравненных к экспорту отдельных коммерческих операций без вывоза товаров с таможенной территории за границу, в соответствии с которыми осуществлялась работа предприятий металлургической промышленности, предусматривали оформление проданных иностранному лицу российских товаров в таможенный режим экспорта, что освобождало указанные товары от налога на добавленную стоимость. Аналогичные сырьевые товары, закупаемые российским производителем, облагались налогом на добавленную стоимость, что уменьшало оборотные средства российских предпринимателей и ставило их в неравные условия с иностранными лицами на внешнем рынке.

В соответствии с действующим законодательством по налогу на добавленную стоимость экспортируемыми и льготируемыми по НДС считаются только те товары (работы, услуги), которые поставляются за пределы государств – членов Экономического сообщества (в настоящее время – Содружества Независимых Государств), а обороты по реализации на территории Российской Федерации товаров, выполненных работ и оказанных услуг являются объектом налогообложения.

В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 08.05.96 г. № 685 "Об основных направлениях налоговой реформы в Российской Федерации и мерах по укреплению налоговой и платежной дисциплины" одним из направлений государственной политики в области налоговой реформы в Российской Федерации является сокращение льгот и исключений из общего режима налогообложения.

Необходимо также учитывать, что приравненные к экспорту отдельные коммерческие операции без вывоза товаров с таможенной территории Российской Федерации за границу выпадают из-под таможенно-банковского контроля, что способствует неуплате налога на добавленную стоимость в федеральный бюджет и оттоку российского капитала из страны (по данным ГТК России за 1995 - 1996 гг. в федеральный бюджет не был уплачен налог на добавленную стоимость за закупленные сырьевые товары черной металлургии в сумме около 104 млн. дол. США и вывезено товаров без оформления паспорта сделки на сумму около 190 млн. дол. США).

В случае поставки иностранных организаций на учет в качестве налогоплательщика они освобождаются от налога на добавленную стоимость по товарам, вывозимым ими за пределы территории государств-участников СНГ, и имеют право на возмещение сумм налога на добавленную стоимость, уплаченных поставщикам материальных ресурсов (работ, услуг), используемых для производства таких товаров.

Оценка стоимости давальческого сырья имеет особое значение при осуществлении импортно-экспортных операций с этим сырьем (с обработкой в России или за ее пределами). В письме ГТК РФ от 2 октября 1996 г. № 06-10/17627 говорится, что цены на ввозимое давальческое сырье и вывозимые продукты переработки не оговариваются в контрактах даже для целей таможенного оформления. При импорте процедура оценки принципиально урегулирована приказом ГТК РФ № 1 от 5 января 1994 г. и Законом РФ "О таможенном тарифе". Допускается "в целях упрощения и унификации таможенной оценки применение метода "по цене сделки" в случаях ввоза товаров по условно-стоимостным сделкам (т.е. сделкам, по которым нет реального движения денежных средств)". Поскольку официальной ценой сделки купли-продажи является стоимость услуги по переработке, то при импорте операцию по ввозу давальческого сырья можно рассматривать как условно стоимостную и таможенную стоимость декларировать на основе документов, подтверждающих стоимостную оценку каждого товара с

включением всех расходов по доставке, товара до места ввоза на таможенную территорию России (в качестве такого документа обычно предъявляется счет-проформа).

Эффективность реализации толлинговых проектов требует правильной организации не только товарных, но и финансовых потоков, включая различные виды расчетов, взаимозачеты, создание вексельных центров и прочей финансовой инфраструктуры.

Инвестиционная деятельность предприятий за границей обычно начинается с создания там небольшого торгового представительства, функции которого вначале ограничены координацией сбыта товаров, произведенных в собственной стране. Постепенно, по мере увеличения оборота и освоения местного рынка, торговое представительство обзаводится складом запасных частей, затем центром послепродажного технического обслуживания товаров, становится торговым филиалом материнской компании со штатом и функциональной структурой, позволяющими дальнейшее успешное проникновение в экономику зарубежной страны.

Отношения, складывающиеся у такого филиала с местными деловыми и политическими кругами, глубокое изучение динамики потребности рынка в соответствующей продукции определяют постановку очередной предпринимательской цели - осуществление в данной стране прямых производственных инвестиций.

Такие инвестиции могут осуществляться в различных организационных формах: посредством участия в капитале местных фирм, приобретения отдельных предприятий, создания собственных предприятий.

При осуществлении инвестиций необходимо оценить их эффективность.

### **63. Правовые формы научно-производственной кооперации**

В прошлом производственные кооперативы играли незначительную роль в сравнении с так называемыми артелями бытового обслуживания, для которых характерны отношения между членами и клиентами. Производственные кооперативы смогли утвердиться отчасти только благодаря особым хозяйственным условиям. На этот неоспоримый факт снова ссылаются в заявлениях, что правовой форме производственного кооператива якобы имманентно свойственны слабая жизнеспособность и невозможность добиться успеха. В теоретическом отношении эта позиция была усилена благодаря так называемому Оппенхаймеровскому трансформационному закону, который до некоторой степени негативно предвосхитил судьбу производственных кооперативов (Ф. Оппенхаймер, Йена, 1896). Поэтому в данной связи следует поставить вопрос о последствиях влияния правовой структуры производственных кооперативов на их способность к функционированию.

Правовую форму товарищества характеризует некоторая противоречивость, которая в производственном кооперативе получает особое выражение, являясь в

известной мере причиной его структурной слабости. Так, демократический принцип становится нормативным структурным элементом кооперативных взаимоотношений и придает особую форму управлению и способу разрешения конфликтов, направленным на уравнивание интересов посредством переговоров и соглашений, а не на использование рычагов подчинения и власти.

Вместе с тем нельзя не отметить, что подобная форма управления и разрешения конфликтов в товарищеских объединениях вообще и особенно в производственных кооперативах в первую очередь противостоит чрезвычайно усиливающейся в компаниях (акционерных обществах) тенденции к единоначалию, когда осуществление исполнительной власти перекладывается на управление, основанное на принятии самостоятельных решений под собственную ответственность. Члены производственных кооперативов выступают в этих объединениях одновременно как работодатели и как работополучатели. Развитие взаимосвязи этих качеств сопровождается значительно сокращающимся влиянием их носителей на процесс формирования намерений и принятие решений. Тем самым кооператив, опирающийся на принцип уравнивания власти, теряет равновесие и утрачивает потенциальные возможности слаженной работы. Управление становится в значительной степени самостоятельным. Связь между членами кооператива существенно ослабляется, подрываясь к тому же юридически поддерживаемой установкой на бережливость. Отсюда ограничение участия членов кооператива в делах объединения. Из-за этого производственные кооперативы подвержены опасности утратить специфику и уподобиться акционерным обществам. Тем самым не лишено оснований предположение, что предпринимательские структуры, основанные на активном участии своих членов в делах предприятия, могут сохраняться лишь условно, под воздействием деловых потребностей, диктуемых рыночной экономикой.

Противоречивость особенно присуща включению членов производственного кооператива в процесс воспроизводства, связанный с разделением труда. Именно это включение создает определенную функциональную иерархию и различную степень ответственности в отношении выполняемых задач. Соответственно различны индивидуальные результаты труда в кооперативном предприятии. Эта проблема (с одной стороны, равноправное положение членов группы, с другой - их включение в производственный процесс, основанный на разделении труда и ступенчатой иерархии) характеризуется Е. Дюльфером как принципиальная конструктивная погрешность производственных кооперативов, являющаяся причиной их функциональных недостатков (Висбаден, 1980). Она сказывается и на возникновении конфликтов при распределении прибыли.

Вообще для производственных кооперативов характерны некоторые особенности, вызванные их структурным строением, которые в условиях рынка могут, хотя и не должны бы, наносить им вред в конкурентной борьбе. Такие их

свойства, как потенциальное влияние членов кооператива на замысел предприятия, его функционирование и успех, могут обладать как позитивным, так и негативным воздействием. В этом смысле производственные кооперативы всегда амбивалентны сами по себе. При оценке пригодности правовой **формы** кооператива в производственной сфере, конечно же, следует обращать внимание на этот аспект, учитывая, что он никоим образом не является безусловной причиной слабых возможностей производственных кооперативов в конкурентной борьбе на рынке.

#### **64. Организационные формы научно-производственной кооперации**

#### **65. Способы торговли научно-производственной информацией**

В современных условиях одним из ключевых элементов формирования национальной инновационной системы становятся научно-производственные предприятия. Эти предприятия интегрируют процессы создания, коммерциализации и использования объектов интеллектуальной собственности. Таким образом, научно-производственные предприятия при правильной организации их деятельности могут представлять эффективную форму интеграции науки и производства.

Для того чтобы инновационная деятельность научно-производственного предприятия была эффективна, научно-производственное предприятие должно иметь высокий технологический, интеллектуальный и финансовый потенциал. Технологический потенциал формируется за счет высокотехнологичного оборудования, объектов интеллектуальной собственности, учитываемых в составе, как нематериальных активов, так и расходов будущих периодов в виде ноу-хау. Знания, навыки и умения персонала оказывают влияние на величину интеллектуального потенциала научно-производственного предприятия. Финансовый потенциал характеризует ту величину капитала, которым уже располагает научно-производственное предприятие, и потенциально возможный объем финансовых ресурсов, который предприятие может привлечь в ближайшее время.

Особенностью деятельности научно-производственного предприятия является охват всего жизненного цикла научно-технической продукции, создаваемой в результате интеллектуальной деятельности персонала. Во-первых, это этапы НИОКР и непосредственного создания продукции, а также технологии ее производства. Создаваемая продукция и технология, отличаясь высоким уровнем новизны и наукоемкости, представляют собой технологическую инновацию продуктовую (новый продукт) и процессную (новая технология) инновации. В свою очередь эти инновации являются объектами интеллектуальной собственности, введение которых в состав имущества научно-производственного предприятия существенно влияет на рост рыночной стоимости предприятия.

Во-вторых, научно-производственное предприятие интегрирует в свою деятельность этап использования созданных технологических инноваций (объектов интеллектуальной собственности), т.е. этап коммерциализация

полученных результатов инновационной деятельности. Целью этого этапа является получение прибыли от использования результатов инновационных разработок. Капитализация этой прибыли позволит увеличить рыночную стоимость научно-производственного предприятия.

На этапе использования созданных технологических инноваций у научно-производственного предприятия формируется совокупность организационно-управленческих (за счет использования новых методов организации и управления производством), маркетинговых (за счет использования новых методов исследования рынка и продвижения продукции потребителю), ресурсных (за счет использования новых видов ресурсов) и других инноваций.

В ряде случаев в рамках трансферта инноваций научно-производственное предприятие передает права на использование полученных результатов интеллектуальной деятельности другим предприятиям, заключая с этими предприятиями исключительные или неисключительные лицензионные соглашения.

Таким образом, в результате интеллектуальной деятельности персонала научно-производственного предприятия возникает совокупность инноваций, учитывающихся в составе интеллектуальных активов предприятия. Поэтому возникает задача управления этими активами. Решение этой задачи предполагает идентификацию различных элементов интеллектуальных активов, их оценку и учет в составе имущества научно-производственного предприятия.

Жизненный цикл создаваемой научно-производственным предприятием научно-технической продукции (объекта интеллектуальной собственности) включает в себя две составляющие - инновационный и инвестиционный циклы. Наибольшую актуальность проблема привлечения инвестиционных ресурсов для научно-производственного предприятия приобретает на стадиях инновационного цикла. Это во многом связано с большой неопределенностью результатов деятельности и, соответственно, с высоким уровнем риска инвестиций. На стадиях инвестиционного цикла полученные результаты инновационной деятельности научно-производственного предприятия доводятся до промышленного выпуска научно-технической продукции.

Появление инновационной составляющей в конкурентной стратегии научно-производственного предприятия приводит, во-первых, к изменению традиционных схем финансирования деятельности предприятия, а во-вторых, диктует более высокие требования к уровню знаний персонала. Изменение этих схем происходит вследствие увеличения уровня неопределенности и риска проекта. Второе условие, связанное с повышением требований к уровню знаний персонала приводит к необходимости создания на предприятии системы управления знаниями, включая формирование таких ее элементов, как накопление и передача знаний, непрерывное обучение и переобучение персонала. Здесь для научно-производственного предприятия важное значение имеет использование информационных технологий, интегрированных систем управления информацией.

На этой стадии происходит организационное обособление инновационного проекта, т.е. создается венчурная структура, а для финансирования процессов создания технологических инноваций привлекаются такие инвесторы, которые могут взять на себя более высокий риск. Эти инвесторы не заинтересованы во вложении финансовых ресурсов в проект под высокие проценты на условиях заемного финансирования. Их интерес состоит в росте рыночной стоимости созданного предприятия.

Таким образом, для целей финансирования инновационных проектов используются особые финансовые схемы, так называемого венчурного финансирования. В мировой практике эти схемы используются как способ финансирования инновационного бизнеса, который одной стороны характеризуется высокой потенциальной доходностью, а с другой - высокой степенью риска. Участвуя в капитале венчурного предприятия, венчурный инвестор принимает непосредственное участие не только в финансировании проекта по созданию технологической инновации, но и в управлении венчурным предприятием.

Цель, поставленная венчурными инвесторами, реализуется после завершения инновационной составляющей проекта, т.е. при переходе к промышленному освоению созданных инноваций. Эта цель может быть достигнута, если на этапе реализации инновационной составляющей проекта заложены основы для роста рыночной стоимости венчурного предприятия. Прирост рыночной стоимости венчурного предприятия обеспечивается в первую очередь вследствие возрастания стоимости нематериальных активов, формирующихся за счет прав интеллектуальной собственности, создаваемой в процессе реализации инновационного проекта.

Таким образом, успешное окончание выполнения инновационной составляющей проекта предполагает замещение венчурного капитала инвестиционным капиталом. Это означает начало обычного инвестиционного цикла, связанного с производственным использованием созданной технологической инновации. Начало выхода венчурных инвесторов из капитала венчурного предприятия означает реализацию их финансовых интересов. Например, при преобразовании венчурного предприятия в открытое акционерное общество венчурный инвестор продает принадлежащие ему акции по рыночной стоимости и получает доход.

Начало инновационной стадии проекта соответствует принятию решения о проведении научных исследований в той или иной области. Это является основой для организации процесса венчурного финансирования. В реальной ситуации начало выполнения инновационной стадии проекта и начало венчурного финансирования, как правило, не совпадают. На начальном этапе проект по разработке технологической инновации, как правило, еще организационно не выделен в самостоятельную венчурную структуру. На этом этапе инновационная стадия проекта выполняется либо как инициативная разработка, либо в рамках существующей научной тематики научно-

производственного предприятия, в том числе финансируемой в рамках государственного заказа.

Следовательно, на начальном этапе финансирование инновационной составляющей проекта осуществляется либо за счет средств разработчиков, либо за счет средств предприятия, либо за счет бюджетных средств. Организационное обособление проекта означает начало венчурного финансирования инновационной деятельности научно-производственного предприятия, включая наиболее сложную и рискованную предпроектную стадию. В первую очередь это касается фундаментальных и теоретических поисковых исследований, являющихся наиболее сложной, трудоемкой и рискованной частью инновационного процесса. Степень новизны и приоритетности этих работ влияет на формирование затратной части проекта, определяет наукоемкость производимых продуктовых инноваций и, в конечном счете, обеспечивает дальнейшую эффективность всей инновационной деятельности научно-производственного предприятия.

#### **66. Особенности организации международной коммерческой деятельности**

Через коммерческую деятельность практически реализуется связь фирмы с контрагентами на рынке. Когда такая связь происходит с иностранными контрагентами, то деятельность рассматривается как **международная коммерческая деятельность**.

Фирмы могут стать участниками международной коммерческой деятельности (международной торговли) по разным причинам:

- Фирмам может потребоваться закупка сырья, товаров и оказание услуг за рубежом для ведения своего бизнеса, поскольку необходимые материалы, товары или услуги нельзя получить от отечественных производителей или можно получить, но более низкого качества. Поэтому они становятся **импортерами**.

- Многие фирмы могут получать прибыль, продавая свои товары или услуги на рынках за рубежом, т.е. **становясь экспортерами**.

- Другие фирмы действуют как экспортные торговые фирмы или импортно-экспортные коммерсанты, т.е. **являясь посредниками между покупателями и продавцами в разных странах**. В данном случае они получают прибыль, используя разницу цен на мировом рынке и условия международного разделения труда.

Посредничество во внешней торговле представляет собой процесс, посредством которого коммерсант в стране А покупает товары в стране В и отгружает их непосредственно в страну С без того, чтобы вначале завезти их в страну А. Это известно как «торговля через третью страну», или «посредничество».

Однако по какой бы причине фирма ни начала заниматься международной коммерческой деятельностью, в основе всех этих причин лежит цель – получение прибыли, которую невозможно получить, занимаясь коммерческой



деятельностью только в своей стране (отсутствие спроса на данные товары или услуги, насыщенность рынка и т.д.).

Исходя из этого, целью международной коммерческой деятельности является получение прибыли. Это есть к тому же и главная её функция, определяющая сущность МКД. Исключительно благодаря реализации данной функции, МКД получает своё развитие под влиянием как внешних, так и внутренних факторов.

Таким образом, *сущность* МКД состоит в **получении прибыли** посредством осуществления операций международной торговли.

Главная функция МКД содержит в себе ряд производных или подчинённых функций, реализация которых раскрывает содержание МКД. К ним относятся следующие функции: изучение рынка, выбор иностранного партнёра, деловые переговоры (т.н. предоперационная деятельность), заключение и исполнение контрактов по купле-продаже товаров и услуг.

Таким образом, *содержанием* международной коммерческой деятельности является подготовка и осуществление операций по международному обмену товарами, услугами, результатами научно-технического и производственного сотрудничества.

Наряду с обычными проблемами торговли и коммерции, которые возникают в любых типах бизнеса, в международной коммерческой деятельности существуют **дополнительные проблемы**, которые препятствуют развитию международной коммерческой деятельности:

- различия в правовой базе коммерции, основанные на несовпадении нормативных документов стран-участниц;
- валютные ограничения (необходимость конвертации и обмена национальных денег);
- политическая и связанная с ней экономическая нестабильность в ряде стран;
- различия в государственных стандартах на сырьё, материалы и продукцию;
- бюрократические барьеры (усложненная система документооборота, излишние формальности, коррумпированность чиновников);
- таможенные барьеры (высокие таможенные тарифы, сложные правила, бессмысленная потеря времени);
- существование квот и лицензий на ввоз и вывоз определенных групп товаров;
- языковой барьер, обусловленный плохим знанием иностранных языков нашими коммерсантами;
- время и расстояние – кредитный риск и время выполнения контракта;

## **67. Субъекты и объекты международных коммерческих операций.**

Субъектами международных коммерческих операций выступают физические

лица, фирмы, а также организации, получившие от государства право выхода на внешние рынки. Основными субъектами, коммерческой деятельности в современных условиях стали международные по сфере деятельности транснациональные корпорации (ТНК), определяющие характер и принципы этой деятельности на мировом рынке в целом.

**Объектами** международных коммерческих операций выступают материальные процессы, проявляющие себя в осуществлении обмена товарами, услугами и результатами производственного и научно-технического сотрудничества.

Эти объекты и определяют **виды коммерческих операций**, осуществляемых на мировом рынке.

### **68. Виды типовых контрактов в международной торговле.**

Международные торговые или коммерческие (англ. commerce) операции подразделяются на основные операции (англ. basic operations, main operations, major operations), осуществляемые на возмездной основе между непосредственными участниками этих операций (контрагентами разных стран), и обеспечивающие, связанные с продвижением товара от продавца к покупателю[1].

К основным коммерческим операциям относятся:

- операции по обмену товарами в материальной форме (коммерческий экспорт и импорт);
- операции по обмену научно-техническими знаниями в форме торговли патентами, лицензиями, ноу-хау;
- операции по обмену техническими услугами (консультативный и строительный инжиниринг);
- арендные операции;
- операции по международному туризму;
- операции по предоставлению консультативных услуг в области информации и совершенствования управления, по обмену кинофильмами и телепрограммами.

Операции, обеспечивающие международный товарооборот, включают:

- операции по международным перевозкам грузов;
- транспортно-экспедиторские операции;
- операции по страхованию грузов;
- операции по хранению грузов при международных перевозках;
- по ведению международных расчетов.

Эти операции получили название операций товародвижения. Особо следует выделить область производственного и научно-технического сотрудничества как специфическую сферу международного коммерческого дела. Это сотрудничество выступает как результат определенной организационно-управленческой деятельности, целью которой является заключение соглашений:

- о специализации и кооперировании производства;
- об организации совместного строительства объектов и их эксплуатации;

- о поставке крупных промышленных объектов с компенсацией товарной продукцией;

- о кооперации в области научных исследований и др. Эти соглашения реализуются на основе заключения международных торговых сделок. Поэтому область производственного и научно-технического сотрудничества входит в сферу международной торговли. Следовательно, понятие международная торговля включает в себя не только осуществление коммерческих операций с материальными ценностями, но и другие виды торгово-экономической деятельности, реализуемой через каналы международной торговли.

Международная торговля (англ. international trade) - это сфера международных торгово-денежных отношений, специфическая форма обмена продуктами труда (товарами и услугами) между продавцами и покупателями разных стран. Международная торговля представляет собой совокупность внешней торговли всех стран мира. При этом внешняя торговля отдельных государств, регионов выступает составным элементом международной торговли[2]. Осуществление международных коммерческих операций требует применения определенных правовых форм и использования конкретных методов их проведения.

Правовой формой, опосредующей международные коммерческие операции, является международная торговая сделка, обязательное условие которой - заключение ее с иностранным контрагентом.

Под международной торговой сделкой (англ. international trade) понимают договор или соглашение (англ. agreement, arrangement, deal, deed, bargain, contract) между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, по поставке установленных товарных единиц и (или) оказанию услуг в соответствии с условиями, согласованными сторонами[3].

Международный характер договора вытекает из того, что его субъектами (сторонами) являются коммерческие предприятия (фирмы), находящиеся в разных странах.

Договор не будет считаться международным, если он заключен между сторонами разной государственной (национальной) принадлежности, коммерческие предприятия (фирмы) которых находятся на территории одного государства (например: между филиалами и дочерними компаниями фирм разных стран, находящихся на территории одной страны). В то же время договор признается международным, если он заключен между коммерческими предприятиями одной государственной (национальной) принадлежности, находящимися на территории разных государств.

Такое толкование договора содержится в Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская Конвенция 1980 г.) и в Новой Гаагской Конвенции о праве, применимом к договорам международной купли-продажи, 1985 года.

Под торговой сделкой (англ. sale, trade deal, commercial deal, commercial transaction, bargain) понимаются все сделки, связанные с обменом товарами в материальной форме и предоставлением услуг как основных, так и

обеспечивающих международный товарооборот[4]. Признание за сделкой торгового характера подчиняет ее не только общим нормам гражданского права, но и специальным нормам торгового права, определяющим правила их заключения и исполнения. Стороны в торговой сделке относятся к особой категории предпринимателей, именуемых коммерсантами (англ. businessman, tradesman), деятельность которых подчиняется во многом специальному правовому режиму. Важно подчеркнуть, что этот режим ослабляет формализм заключения сделок, в частности, коммерсанты освобождаются от ряда сложностей в доказательстве принятия договора. Это позволяет рассматривать сделку не только когда она представлена в письменной форме, но и устно (по телефону, телетайпу). Под товарными единицами (англ. unit, piece) понимаются отдельные количества товаров одного вида, которые признаются в течение определенного периода предметом фактической или возможной торговой сделки. Партия состоит из одной или более товарных единиц, предназначенных для совместной перевозки из оговоренного пункта отправления в установленное покупателем место поставки. Перевозка партии может осуществляться последовательно, в несколько этапов[5].

В международной коммерческой практике взаимное волеизъявление может принимать форму договора купли-продажи, лицензионного или арендного договора, договора страхования, перевозки, хранения и др. Взаимосогласованное волеизъявление, предусматривающее поставку товаров в материальной форме, сопровождаемую перечисленными выше обеспечивающими услугами, а также сопутствующими услугами (инжиниринговыми, лицензионными и др.), может облекаться в форму договора купли-продажи, заказа, тендера.

Под экспортно-импортными операциями (англ. export-import transactions) понимается коммерческая деятельность, связанная с куплей-продажей товаров, имеющих материально-вещественную форму[6]. При этом под экспортными операциями (англ. export operations, exportations) понимается деятельность, связанная с продажей и вывозом за границу товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту; под импортными операциями (англ. import operations, importations) понимается деятельность, связанная с закупкой и ввозом иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке страны покупателя.

В международной коммерческой практике под экспортом и импортом понимаются операции, осуществляемые на коммерческой основе, на основе заключения и исполнения международных торговых сделок - контрактов купли-продажи. Поставки в виде помощи, даров и другие, осуществляемые на безвозмездной основе, в стоимость экспорта и импорта, как правило, не включаются, а учитываются отдельно.

Экспортно-импортные операции считаются совершенными, если товар пропущен через государственную границу страны контрагента, что возможно после выполнения определенных таможенных формальностей и процедур, в числе которых представление сведений для статистического учета. Таможенный

учет экспортно-импортных грузов - база статистического учета международных товарных потоков. Он закладывается в основу национальной внешнеторговой статистики каждой страны и статистики международной торговли, которая ведется и публикуется международными экономическими организациями системы ООН. Поэтому единообразие ведения таможенного статистического учета, унификации понятий, стандартизации внешнеторговой документации придается чрезвычайно большое значение как на международном, так и на национальном уровнях.

Остановимся на некоторых определениях, используемых в международной коммерческой практике.

Типовой контракт (англ. contract form, standard form of contract) - это примерный договор или унифицированные условия сделки купли-продажи, изложенные в письменной форме, сформулированные с учетом торговой практики, и принятые договаривающимися сторонами. Типовой контракт применим к определенным видам торговли[7].

Форма типовых контрактов может быть различной.

- Типовой контракт может быть представлен в виде документа, для которого участники могут использовать сам договор, в том случае, если они его подпишут и заполнят в нем те статьи, которые требуют согласования (например, наименование сторон; количество, качество, цена, срок и место поставки товара).

- Типовым контрактом называют также и общие условия купли-продажи. Общие условия - это список статей договора, разработанных с учетом торговой практики и базисных условий поставки, которые участники договора могут включать в свой контракт или ссылаться на них. Но сам напечатанный документ, в котором содержатся только условия купли-продажи, не является контрактом, эти условия составляют неотъемлемую часть контракта.

В практике торговли чаще встречается форма типового контракта, состоящая из двух частей: согласуемой части и унифицированной части или общих условий, которые остаются неизменными в каждом отдельном случае.

Типовые контракты составляются на бланках, изготовленных типографским способом, причем на первом листе печатаются индивидуальные условия сделки, а на обороте или на остальных листах - общие условия. Иногда во всех пунктах контракта оставляется место для уточнения согласуемых условий.

Типовой контракт может использоваться двумя способами:

- во-первых, путем безоговорочного присоединения одной из договаривающихся сторон к условиям окончательной формы типового договора, предложенной другой стороной, которая не должна изменяться за исключением незначительных деталей;

- во-вторых, типовой контракт используется как образец, который может быть изменен в соответствии с условиями конкретной сделки.

Чаще всего типовой контракт, разработанный одним из контрагентов, берется за образец и на его основе путем согласования каждого условия разрабатывается индивидуальный контракт, который и подписывается сторонами.

Типовые контракты применяются чаще всего при заключении сделок:

- на стандартные виды машин и оборудования или потребительские товары;
- на промышленное сырье, поставляемое на долгосрочной основе;
- на биржах на массовые сырьевые и продовольственные товары[8].

Это обусловлено тем, что особенности массовых товаров, в частности, их внутренняя однородность с точки зрения физико-химических свойств, облегчают унификацию условий контрактов по определению качества и количества товара, способов упаковки (если она требуется), условий страхования во время перевозки и др. Имеет значение и то, что торговля этими товарами осуществляется в крупных объемах, причем импортеры, в особенности биржевых товаров, как правило, объединены в крупные отраслевые организации. Распространение типовых контрактов является результатом стремления к унификации условий международной торговли и обусловлено определенными преимуществами, которые дает их использование. В частности, предварительная подготовка большей части текста контракта позволяет более тщательно его разработать, чем если бы он согласовывался во время индивидуальных переговоров, экономит время при заключении сделки и дает возможность широко использовать имеющийся практический опыт торговли в данной отрасли.

Типовые контракты периодически пересматриваются и частично изменяются. Это обусловлено рядом причин, в частности постоянным изменением соотношения сил между экспортерами и импортерами на мировом рынке. Другой причиной является изменение с развитием научно-технического прогресса организационно-технических условий торговли (средств перевозки, методов определения качества и др.), что вызывает необходимость пересмотра отдельных формулировок действующих контрактов или разработки контрактов на новых условиях.

Типовые контракты разрабатываются союзами предпринимателей, объединениями, ассоциациями, федерациями, комитетами товарных бирж, торговыми палатами, монополистическими объединениями и крупными фирмами, а также Европейской экономической комиссией ООН (ЕЭК). Однако по многим товарам - зерновым, лесоматериалам, кожсырью - существуют специальные типовые контракты, разработанные международными союзами предпринимателей и отраслевыми национальными союзами. Они разрабатывают несколько вариантов типовых контрактов для каждого вида товара. Разница между этими вариантами обычно заключается в базовых условиях, а следовательно и в методе определения цены (ФОБ, СИФ и т.д.); в определении способа поставки товара - целыми пароходами или мелкими отпарками; в определении основного направления перевозки товара от места происхождения до места назначения, что может влиять на упаковку товара, условия страхования и т.д.

Применение типовых контрактов участниками соответствующего объединения обязательно (об этом обычно вносится оговорка в устав объединения). Поэтому участники объединений отказываются заключать контракты на условиях, отличающихся от установленных этим объединением. Это дает им возможность

навязывать односторонне выгодные условия торговли экономически более слабым партнерам.

В наиболее монополизированных отраслях торговли сделки обычно заключаются на основе контрактов, разрабатываемых крупными компаниями. Если в сделку вступают два участника монополистических объединений, каждое из которых имеет свой типовой контракт, то условия контрактов становятся предметом переговоров, в результате которых может быть выработан новый вариант контракта. Каждый раз полученное преимущество более сильный контрагент стремится сохранить за собой, объявляя его торговым обычаем. Контрагенты, для которых такой обычай является невыгодным, добиваются его отклонения или изменения. Этим, собственно, и объясняется огромное многообразие формулировок, встречающихся в типовых контрактах. Таким образом, по своему характеру типовые контракты являются выразителями сложившейся в практике мировой торговли техники заключения сделок.

### **69. Основные виды торгово-посреднических фирм, работающих на внешних рынках**

Использование торговых посредников создает для зарубежных фирм определенные преимущества, что и обуславливает их важную роль в международной торговой практике.

1. Главное преимущество использования торговых посредников состоит в том, что фирма-экспортер не вкладывает каких-либо значительных средств в организацию сбытовой сети на территории страны импортера. Торгово-посреднические фирмы обычно имеют собственную материально-техническую базу (складские помещения, демонстрационные залы, ремонтные мастерские), а иногда и свои розничные магазины.

2. Другое преимущество торгово-посреднических фирм в том, что она освобождает экспортера от многих забот, связанных с реализацией товара (доставка в страну импортера, сортировка и упаковка, подбор по ассортименту, приспособление к требованиям местного рынка).

3. Важным преимуществом является также использование капитала торгово-посреднических фирм для финансирования сделок как на основе краткосрочного так и среднесрочного кредитования. Здесь большое значение имеют устойчивые деловые связи торгово-посреднических фирм с банками, транспортно-экспедиторскими и страховыми компаниями.

4. Рынки некоторых товаров целиком монополизированы торговыми посредниками (например, брокерами в Англии) и недоступны для установления прямых контактов с потребителями. В этом случае использование торгово-посреднического звена вызывается необходимостью.

Сбыт через торгово-посреднические фирмы имеет и определенные **недостатки**. Поскольку экспортер лишается непосредственных контактов с рынками сбыта и целиком зависит от добросовестности и активности торгового посредника, то к его выбору экспортирующие фирмы должны относиться достаточно серьезно.

### **Брокерские операции.**

Брокерские операции состоят в установлении через посредника-брокера (англ. – broker, фр. – courtier, нем. – makler) контакта между продавцом и покупателем (а также между страховщиком и страхователем, между судовладельцем и фрахтователем).

Брокеры действуют в интересах заказчика-принципала (principal) по его поручению. Обычно такие поручения носят разовый характер на той или иной сделке.

Через брокера проходят встречные предложения сторон, он сам не соприкасается непосредственно с товаром.

Действия в самой сделке совершаются за счет принципала, товар остается собственностью последнего. Принципалы сами ведут переговоры с рекомендованными посредником контрагентами, подписывают и исполняют контракты от своего имени и за свой счёт, после заключения сделки продавец отправляет товар прямо покупателю, а брокеру выплачивает брокеру оговоренное ранее вознаграждение. Причём, договор может предусматривать выплату определённого вознаграждения посреднику и за рекомендации контрагентов, с которыми принципал не заключил контракты.

Независимо от того, какой конкретной деятельностью брокер занимается или кого представляет, он всегда выступает как посредник в узком юридическом смысле, совершая только фактические действия.

### **Агентские операции.**

Агентские операции в торговле состоят в поручении одной стороной, именуемой принципалом, не зависящей от нее другой стороне, именуемой агентом (торговым, коммерческим), совершения фактических и юридических действий, связанных с продажей или покупкой товара на оговоренной территории за счет и от имени принципала. Агентские операции совершаются на основе более или менее длительного (обычно многолетнего) соглашения, именуемого агентским соглашением.

Независимость агента выражается в том, что он не состоит в трудовых отношениях с принципалом и может осуществлять свою деятельность самостоятельно за определенное вознаграждение.

Агент является в большинстве случаев юридическим лицом, зарегистрированным в торговом реестре. Хотя агент и обязан действовать в пределах полномочий, определенных в агентском соглашении, он не подлежит прямому контролю и надзору со стороны принципала.

Осуществление агентом своей деятельности от имени и за счет принципала отличает его от купца и торговца по договору, совершающих сделки от своего имени и за свой счет, а также от комиссионера, который хотя и выступает перед третьими лицами от своего имени, но совершает сделки за счет комитента.

Агент лишь способствует совершению сделки купли-продажи, но сам в ней (в качестве стороны контракта) не участвует и не покупает за свой счет товары. Он действует лишь как представитель принципала в рамках ответственности, возложенной на него агентским соглашением. В этом и есть отличительная



особенность агентского соглашения от договора о предоставлении права на продажу.

### **Комиссионные операции.**

Сам термин «комиссия» (comission) означает договор, по которому одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение (комиссию) заключить сделку на продажу или покупку товаров от своего имени, но в интересах и за счёт комитента.

Взаимоотношения между комитентом и комиссионером регулируются договором комиссии (комиссионный договор). В соответствии с ним комиссионер не покупает товары комитента, а лишь совершает сделки по купле-продаже товаров за счет комитента. Это означает, что комитент остается собственником товара до его передачи в распоряжение конечного покупателя.

Вместе с тем следует заметить, что продажа товаров через комиссионеров нередко связана с передачей товаров комитента во владение комиссионера, который при этом не становится их собственником. Находящиеся в распоряжении комиссионера товары, присланные ему комитентом для продажи (равно, как и товары, купленные комиссионером для комитента), признаются собственностью комитента. Риск случайной гибели и случайного повреждения таких товаров при отсутствии иной договоренности сторон лежит на комитенте. Комиссионер, однако, обязан принимать все меры к обеспечению сохранности вверенных ему товаров и отвечать за их утрату или повреждение, если это произойдет по его вине.

Комиссионер за свое посредничество получает от комитента комиссионное вознаграждение, обозначенное в договоре. Это может быть определенный процент от суммы сделки (в среднем до 10%) или разница между ценой, назначенной комитентом, и реализационной ценой комиссионера.

Комиссионер обычно не отвечает перед комитентом за исполнение договора купли-продажи третьим лицом. Однако иногда в комиссионный договор включается условие о ручательстве комиссионера за исполнение сделки третьим лицом, с которым им заключен договор за счет комитента. В силу этого условия комиссионер за дополнительное вознаграждение принимает на себя обязательства делькредере.

При выполнении поручения комиссионер должен придерживаться условий, предписанных ему комитентом. Полученный от покупателя платеж, комиссионер обязан в течение определенного в договоре числа дней перевести на счет комитента. Из этой суммы комиссионером вычитается причитающееся ему комиссионное вознаграждение и расходы, сделанные им сверх, предусмотренных договором комиссии (с согласия комитента).

Платеж считается произведенным после того, как комитент подтвердит его получение и правильность. В договоре комиссии обусловлены также и обязанности комиссионера, которые зависят от характера совершаемых им операций.

Разновидностью комиссионных операций являются **операции консигнации**. Они состоят в поручении одной стороной, именуемой

консигнантом, другой стороне, именуемой консигнатором, продажи товара со своего склада от своего имени, но за счет консигнанта.

Консигнационные операции осуществляются на основе договора консигнации, к которому применяются нормы законодательства о договоре комиссии.

Товары, поставленные на склад в стране консигнатора, остаются собственностью консигнанта до момента их продажи третьим лицам.

Если по окончании срока консигнационного соглашения на складе у консигнатора остался непроданный товар, то консигнант может его изъять, если другое не предусмотрено соглашением. Это *простая консигнация*.

Наряду с простой консигнацией применяют частично возвратную и безвозвратную консигнации, повышающие уверенность в сбыте товаров.

При *частично возвратной консигнации* консигнатор берет на себя обязательство по окончании оговоренного срока купить у консигнанта согласованное количество из нереализованного к этому сроку товара.

При *безвозвратной консигнации* консигнатор лишен права возврата, и весь товар, не проданный к окончанию намеченного срока, должен быть им куплен.

Продажа товаров со склада, находящегося в стране сбыта, значительно облегчает освоение новых рынков, поскольку иностранные покупатели получают возможность ознакомиться с интересующими их изделиями не только по каталогам, проспектам, прейскурантам и спецификациям, но и непосредственно путем их осмотра, а часто и посредством проверки в работе.

### **Операции по перепродаже.**

Эти операции осуществляются торговым посредником от своего имени и за свой счет. Это означает, что торговый посредник сам выступает стороной договора как с экспортером (здесь и далее имеется в виду экспортер-производитель), так и с конечным покупателем, и становится собственником товара после его оплаты

Различают два вида операций по перепродаже.

К **первому виду** относятся операции, в которых торговый посредник по отношению к экспортеру выступает как покупатель, приобретающий товары на основе договора купли-продажи. Он становится собственником товаров, и может реализовать их по своему усмотрению на любом рынке и по любой цене

Отношения между экспортером и такого рода посредником прекращаются после выполнения сторонами своих обязательств по договору купли-продажи.

Терминология, применяемая к такого рода посредникам, довольно разнообразна. Чаще всего их называют купцами (merchant) в Англии, США; Handler – в Германии; handlande – в Швеции. На рынке черных металлов Англии таких посредников называют стокхолдерами (stockholders). Торговцев сахаром за свой счет на нью-йоркской бирже называют операторами (operator), торговцев какао на лондонской бирже – дилерами (dealer), торговцев цветными металлами – принципалами (principal).

Ко **второму виду** относятся операции, в которых экспортер предоставляет торговому посреднику, именуемому торговцем по договору, право продажи своих товаров на определенной территории в течение согласованного срока. Это

право предоставляется на основании договора. Этот договор устанавливает только общие условия, регулирующие взаимоотношения сторон по реализации товаров на определенной территории. Для его исполнения стороны заключают самостоятельные контракты купли-продажи, в которых устанавливаются количество и качество поставляемого товара, цена, условия поставки, способ платежа и форма расчета, сроки платежа, условия гарантии качества, порядок предоставления рекламаций.

Сделки купли-продажи между торговцем по договору и покупателем заключаются в соответствии с условиями договора между экспортером и торговцем по договору.

Торговца по договору называют в разных странах по-разному. Например, в США и Англии его именуют дистрибьютор (distributor), в Германии – торговец по договору (Vertragshandler), или торговец за свой счет (Eigenhandler), в Бельгии и Греции – концессионер (concessionaire).

### **Посреднические операции на рынке услуг.**

Среди услуг, оказываемых посредниками, можно отметить покупку и продажу товаров от собственного имени, но за чужой счет (комиссионная торговля); кредитование покупателей; сдачу в аренду (лизинг); заключение контрактов с транспортными и страховыми компаниями; контроль товаров; посредничество в платежных операциях; организацию соответствующего документооборота; улаживание недоразумений с таможенной; представительство в арбитражных судах; складирование и погрузку; проведение рекламных и других мероприятий по продвижению товаров на зарубежные рынки и др.

Торговые посредники нередко осуществляют предпродажную доработку товаров, повышая тем самым их конкурентоспособность, имеют для этого квалифицированный персонал, свою товаропроводящую и сервисную сеть.

Посредники могут быть **специализированные** и **универсальные**. Наиболее полное развитие идея универсализации получила в рамках торговых домов, в деятельность которых может входить предоставление широкого спектра услуг в стране и за рубежом в области консультирования, финансирования, посредничества и т.п., а также кредитование и сдача в аренду (лизинг).

Особенно распространена эта форма в Японии. Постоянно наращивая масштабы традиционной торгово-посреднической деятельности, японские торговые компании все активнее включаются в торговлю других стран. Почти 12% всех продаж девяти крупнейших торговых монополий приходится на посреднические торговые операции между третьими странами.

Значительная доля посреднической деятельности падает на выполнение работ по оказанию **научно-консультативных** услуг для заказчиков, нуждающихся в научных консультациях, различного рода услуг по разработке

методических рекомендаций, экономических и технических решениях, создании и оформлении новых фирм, их ликвидации, разработке бизнес-планов, бизнес-карт, подготовке аналитических материалов, проведении стажировок в России и за рубежом, обучении и переподготовке кадров. Все эти направления посреднической деятельности объединены в мировой практике общим понятием – консалтинговые услуги.

Не менее важным направлением в работе посреднических организаций является оказание клиентам **рекламных услуг**, т.е. услуг в области рекламирования товаров через различные рекламные издания и средства информации: печатные издания, средства вещания, внутреннюю и наружную рекламу и др. Посредническая организация выполняет также работу по обоснованию и определению размера бюджета на рекламу, разработке рекламной программы, рекламных листовок, каталогов, видео-роликов, вопросов спонсирования при проведении крупных спортивных зрелищных мероприятий и эстрадных шоу.

На мировом рынке услуг набирает обороты бизнес **инжиниринговых** услуг, т.е. оказание предприятиям-заказчикам услуг при строительстве промышленных и социально-бытовых объектов, включая рекомендации по выбору оптимального варианта строительства, разработке строительного проекта, поставке оборудования, машин механизмов, строительству "под ключ", пуску объекта, его эксплуатации, а также нахождение и внедрение эффективных технологических решений.

Среди основных направлений современного посреднического бизнеса все более активные позиции начинают занимать **лизинговые услуги** в области предоставления клиентам в аренду технических средств, зданий, сооружений и товаров широкого потребления преимущественно на долговременной основе.

Эти услуги позволяют потребителям пользоваться имуществом без единовременного крупного вложения собственных средств для их приобретения, что особенно важно для мелких и средних предприятий-покупателей, избежать потерь, связанных с моральным старением имущества. Пользуясь лизингом, покупатель сможет уменьшить сумму части облагаемой налогом прибыли на долю арендных платежей, которые рассматриваются как текущие расходы. В случае применения услуг по международному лизингу потребитель этих услуг в полной мере может использовать налоговые льготы страны арендодателя. Наряду с этим лизинговые услуги позволяют для изготовителей значительно расширить рынки сбыта, что весьма актуально в условиях острой конкурентной борьбы.

В России лизинговые услуги находятся в зародышевом состоянии, но с учетом их значимости в реформируемой российской экономике при государственной и международной поддержке они должны получить мощный импульс развития.

### **Посреднические операции на транспортном рынке.**

Транспортное обслуживание обеспечивают посреднические, транспортно-экспедиторские фирмы и организации.

Необходимость транспортно-экспедиторского обслуживания возникает еще до транспортировки товара – это процесс выбора наиболее рационального и экономичного способа доставки груза, планирование перевозок, подготовка товара к погрузке и транспортировке.

В функции экспедитора входит весь комплекс работ по подготовке товара к отправке: затаривание; упаковка; заключение договора с перевозчиком на транспортировку груза и планирование необходимых транспортных средств; оценка экономичности доставки груза до места назначения; выбор наиболее рациональных путей доставки и видов транспорта. Он несет ответственность за организацию грузовых работ, хотя и не ведет их сам, готовит необходимые транспортные и товаросопроводительные документы, осуществляет расчеты с перевозчиком; в отдельных случаях ведет контроль за продвижением товара до получателя.

В России такими экспедиторами являются концерн "Союзвнештранс", А/О "Совмортранс", объединение "Желдорэкспорт", "Союзтранзит", "Мострансэкспедиция" и др. Появились и малые предприятия, предлагающие экспедиторское обслуживание внешнеторговых грузов.

В судоходстве наиболее распространены следующие виды посреднической деятельности: транспортно-экспедиторская, агентская, сюрвейерская, шипчандлерская и брокерская, взаимодействие которых с грузо- и судовладельцами, портами, госструктурами, другими видами транспорта и посредническими фирмами позволяют функционировать транспортным системами в наиболее эффективном режиме.

Обслуживание судов в портах осуществляется **морским агентом**, который действует по поручению судовладельца. В портах стран членов СНГ агентирование осуществляется Главным морским агентством по агентированию иностранных судов ("Инфлот"), которое является юридическим лицом. Агентирование судов этих стран за границей производится соответствующими организациями на основе договоров, соглашений, заключаемых пароходствами государств, входящих в СНГ.

В функции морских агентов входит: выполнение таможенных, портовых и других формальностей при заходе судна в порт, выполнение грузовых операций в порту, оплата пошлин, портовых сборов, штрафов; обеспечение для судна причала, буксиров, лоцмана; содействие в погрузочных и разгрузочных операциях; организация снабжения судна топливом, материалами, продовольствием, питьевой водой; изготовление и оформление грузовых и других документов (коносаментов, манифестов, тайм-шитов, сертификатов); информация грузовладельцев о прибытии и отправлении судна и ходе погрузочно-разгрузочных работ; предоставление судовладельцам

необходимой информации и сведений по поданному порту (обычай, размер сборов, правила и др.); выполнение отдельных поручений судовладельцев, связанных с пребыванием судна в районе деятельности агента.

Судовладелец возмещает морскому агенту понесенные им расходы по обслуживанию судна и уплачивает ему агентское вознаграждение, размер которого обычно исчисляется в зависимости от тоннажа судна и действующих в данном порту тарифов за указанные услуги.

## **70. Назначение торговых палат в международной коммерческой деятельности**

институт международного экономического самоуправления. МТП основана в 1919 году, штаб-квартира МТП находится в Париже.

МТП осуществляет свою деятельность через экспертные комиссии, подкомитеты и рабочие группы, решая вопросы, важные с точки зрения международного торгового сообщества. К таким вопросам относятся, например, определение международных коммерческих терминов, стандартизация средств платежа, Унифицированные Правила по Инкассо, Унифицированные Правила и Обычай для Документарных Аккредитивов, Унифицированные Правила по Договорным Гарантиям, Правила об Арбитражном суде, а также вопросы конкуренции, иностранных инвестиций, перевозок.

это всемирная организация бизнеса, единственный представительный орган, который выступает от имени бизнеса всех стран и в любой части света.

ИСС способствует развитию международной торговли и инвестиций. С самого зарождения этой организации в начале прошлого века она последовательно проводит идею о том, что торговля является мощным средством борьбы за мир и процветание. Небольшая группа дальновидных руководителей компаний, которые основали ИСС, называла себя «купцами мира».

Так как члены ИСС участвуют в международной коммерческой деятельности, ИСС является бесспорным авторитетом при разработке правил, которые определяют поведение бизнеса в международном масштабе. Хотя эти правила не носят обязательного характера, их ежедневно соблюдают при заключении неисчислимого количества сделок и они стали частью международной торговли.

ИСС оказывает важнейшие услуги, самыми значительными среди которых являются услуги Международного арбитражного суда ИСС, ведущей международной арбитражной организации.

В течение года после основания ООН, ИСС был присвоен консультационный статус на самом высоком уровне, наряду с ООН и его специализированными агентствами.

Руководители компаний и эксперты, являющиеся членами ИСС, определяют позицию бизнеса по широкому кругу вопросов в области торговли и инвестиционной политики, а также по жизненно важным техническим и отраслевым проблемам. Среди них можно выделить такие, как финансовые услуги, информационные технологии, телекоммуникации, этика рыночных отношений, окружающая среда, перевозки, законы о конкуренции и интеллектуальной собственности.

ИСС была основана в 1919 году. Национальные комитеты совместно со своими членами работают над решением проблем, стоящих перед бизнесом в их странах и информируют правительства о точке зрения бизнеса, сформулированной ИСС.

Особенностями ИСС являются:

- Международный характер - ИСС - Всемирная организация бизнеса представлена своими национальными комитетами и группами, а также прямыми членами в 140 странах;
- Представительность - членами организации являются более семи тысяч предприятий-членов и 1 600 союзов и ассоциаций, представляющих деловые круги всего мира из всех отраслей экономики;
- Влиятельность - ИСС - Всемирная организация бизнеса работает в тесном контакте и во взаимодействии с такими международными организациями, как ООН, ВТО, Всемирный банк, ЕБРР, Большая Восьмерка и другие, являясь для этих организаций коллективным консультативным органом, выражающим интересы бизнеса;
- Независимость - одним из условий функционирования национальных комитетов ИСС является их независимость и непредвзятость;
- Законотворческий характер деятельности - в отличие от других палат, ключевым видом деятельности ИСС - Всемирной организации бизнеса является создание унифицированных правил, стандартов и обобщение международной практики ведения деловых операций, а также активное участие в процессе изменения национальных законодательств в интересах развития бизнеса, торговли и инвестиций.

Миссия ИСС заключается в оказании содействия в области международной торговли и инвестиций, а также благоприятного климата для международного бизнеса, что в свою очередь приведет к повышению жизненного уровня в глобальном масштабе. ИСС осуществляет свою миссию путем передачи правительствам рекомендаций в области политики и путем установки правил и

стандартов, способствующим заключению коммерческих сделок между разными странами.

ИСС определила следующие долгосрочные стратегические приоритеты:

1. Отстаивать первенство многосторонних правил для мировой экономики, поддерживать дальнейшую либерализацию международной торговли и инвестиций, а также укреплять предпосылки для развития конкурентной рыночной экономики, включая правовые аспекты;
2. Укреплять позитивную роль бизнеса в обществе, поощряя введение системы корпоративного управления;
3. Способствовать участию бизнеса в устойчивом развитии, освещать жизненно важный потенциал инноваций и технологического прогресса при решении проблем водоснабжения, энергетики, сельского хозяйства, здравоохранения и т.д.;
4. Поощрять правительства к сотрудничеству с бизнесом, добиваться сведения к минимуму препятствий в международной торговле;
5. Укреплять возможности национальных комитетов ИСС в отношении осуществления миссии ИСС, а, следовательно, в привлечении новых членов, улучшении их финансового положения;
6. Расширять долю рынка ИСС в области услуг по разрешению споров, как на существующих крупных рынках, так и на самых динамично развивающихся новых рынках завтрашнего дня;
7. Укреплять сотрудничество с другими крупными организациями бизнеса;
8. Укреплять роль и участие развивающихся стран в работе ИСС.

#### Организационная структура ИСС

Международная торговая палата включает в себя штаб-квартиру, расположенную в Париже, национальные комитеты или национальные советы предпринимателей, функционирующие в 91 стране мира, и прямых членов организации. Основу ИСС составляют ее компании-члены, деловые ассоциации, предприятия и физические лица, которые принимают активное участие в деятельности организации, работая в ее постоянных комиссиях. Деятельность комиссий организована по отраслевому принципу и включает все сферы бизнеса. Это торговля и инвестиции, банковская деятельность и финансовые услуги, энергетика и электронная коммерция, страхование и другие.

Председатель ИСС – Виктор Фунг, Генеральный секретарь – Ги Себбан.