

## **Содержание:**

# **Введение**

Коммерческая деятельность – широкое и сложное понятие. Это комплекс приемов и методов, обеспечивающих максимальную выгодность любой торговой операции для каждого из партнеров при учете интересов конечного потребителя.

Деятельность предпринимательских организаций в любых отраслях экономики опосредуется совершением сделок, заключением с хозяйствующими партнерами договоров и исполнением их сторонами. Порядок совершения сделок, заключение и исполнение договоров определяется ГК РФ, Арбитражным процессуальным кодексом РФ, постановлениями (разъяснениями) Высшего арбитражного суда РФ и другими законодательными и нормативными актами, регулирующими порядок совершения сделок, их государственной регистрацию, заключение, изменение и расторжение договоров.

Применительно к организации и ведению предпринимательской или хозяйственной деятельности в условиях рыночной экономики договор является ведущей формой обеспечения законности осуществления сделок. Договоры, заключаемые предпринимателями (организациями) со всеми хозяйствующими партнерами, являются одной из ведущих форм регулирования деятельности предприятий.

Актуальность темы курсовой работы обусловлена тем, что главная цель коммерческой деятельности – получение прибыли через удовлетворение покупательского спроса при высокой культуре торгового обслуживания. Эта цель в равной степени важна как для организаций и предприятий, так и для отдельных лиц, осуществляющих операции купли-продажи на рынке товаров и услуг.

Целью курсовой работы является рассмотрение видов и форм коммерческих сделок. Для достижения цели необходимо решить следующие задачи: рассмотреть виды и формы коммерческих сделок, изучить понятие и виды коммерческих договоров, а также рассмотреть особенности ответственности сторон в договорах.

## **Глава 1. Понятие и сущность договора и их виды**

Договор — это соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении и прекращении гражданских прав и обязанностей. Договор является основным видом сделок. Значение договоров:

- 1) это одно из оснований возникновения гражданских прав и обязанностей;
  - 2) они опосредуют движение объектов гражданских прав от одних лиц к другим;
  - 3) позволяют выявить истинные потребности в определенных товарах.
- Основной принцип заключения договора — свобода договора. Стороны вольны заключать или не заключать договор. Стороны могут заключить договор, предусмотренный законом, а также прямо не предусмотренный законом, но и не

запрещенный им. Стороны вправе заключить смешанный договор, т. е. содержащий элементы разных видов договоров. Стороны свободны в выборе условий договора. Под содержанием договора понимаются взаимные права и обязанности сторон. Условия договора бывают существенные, обычные и случайные. К существенным условиям относится условие, определяющее предмет договора, а также условия, которые определены как таковые в законе или определенные самими сторонами. Обычные условия договора устанавливаются законодательством диспозитивно. Случайные условия договора характерны для данного индивидуального договора.

Все договоры можно классифицировать:

- 1) по моменту возникновения прав и обязанностей:
  - а) консенсуальные — заключаются по взаимному согласию сторон;
  - б) реальные — для заключения необходимо передать предмет договора;
- 2) односторонние и двусторонние (многосторонние);
- 3) возмездные и безвозмездные;
- 4) по субъекту, в пользу которого заключен договор:
  - а) договоры в пользу их участников;
  - б) договоры в пользу третьих лиц;
- 5) в зависимости от юридической направленности:
  - а) основной;
  - б) предварительный;
  - в) публичный договор;
  - б) договор присоединения.

В соответствии со ст. 426 ГК РФ публичным договором признается договор, заключенный коммерческой организацией и устанавливающий ее обязанности по продаже товаров, выполнению работ или оказанию услуг, которые такая организация по характеру своей деятельности должна осуществлять в отношении каждого, кто к ней обратится (розничная торговля, перевозка транспортом общего

пользования, услуги связи, энергоснабжения, медицинское, гостиничное обслуживание и т. п.)

Особой разновидностью договора является коммерческий договор. Особенность коммерческого договора состоит в том, что такой договор:

- 1) имеет особый субъектный состав: его сторонами являются не все лица, а только те, которые занимаются торговой (коммерческой) деятельностью;
- 2) имеет специальную цель — установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей в сфере торговли или содействия торговле.

Все коммерческие договоры можно классифицировать на следующие:

- 1) реализационные;
- 2) посреднические;
- 3) договоры, содействующие торговле;
- 4) организационные.

Реализационные договоры регулируют отношения в сфере доставки товаров от производителей к потребителям для предпринимательских и хозяйственных нужд. К ним относятся договоры:

- 1) оптовой купли-продажи, 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) (ст. 454 ГК РФ);
- 2) поставки, по которому поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием (ст. 506 ГК РФ);
- 3) мены, по которому каждая из сторон обязуется передать в собственность другой стороны один товар в обмен на другой;

4) товарного кредита, по которому предусмотрена обязанность одной стороны предоставить другой стороне вещи, определенные родовым признаками;

5) контрактации сельскохозяйственной продукции, по которому производитель сельскохозяйственной продукции обязуется передать выращенную (произведенную) им сельскохозяйственную продукцию заготовителю — лицу, осуществляющему закупки такой продукции для переработки или продажи (ст. 535 ГК РФ).

Посреднические договоры регулируют отношения по совершению одним лицом в интересах другого лица действий по поводу товара. К указанным договорам относятся:

1) договор поручения, по которому одна сторона (поверенный) обязуется совершить от имени и за счет другой стороны (доверителя) определенные юридические действия;

2) договор комиссии, по которому одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента;

3) договор консигнации;

4) договор коммерческой концессии (франшизы), по которому одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение на срок или без указания срока право использовать в предпринимательской деятельности пользователя комплекс исключительных прав, принадлежащих правообладателю, в том числе право на фирменное наименование и (или) коммерческое обозначение правообладателя, на охраняемую коммерческую информацию, а также на другие предусмотренные договором объекты исключительных прав — товарный знак, знак обслуживания (ст. 1027 ГК РФ) и т. д.

Договорами, содействующими торговле, являются договоры на:

1) создание рекламной продукции;

2) оказание рекламных и информационных услуг,

3) выполнение маркетинговых исследований;

4) хранение товаров, по которому товарный склад (хранитель) обязуется за вознаграждение хранить товары, переданные ему товаровладельцем (поклажедателем), и вернуть эти товары в сохранности.

Организационные договоры имеют своей целью организацию торгового процесса. К ним относятся:

- 1) договоры органов государственной власти и местного самоуправления с производственными и торговыми фирмами по вопросам организации торговли;
- 2) договоры исполнительных органов власти о межрегиональных поставках товаров;
- 3) договоры об исключительной продаже товаров;
- 4) договоры об организации деятельности по реализации товаров.

## **Глава 2. Виды договоров**

### **2.1. Договор купли-продажи**

Под договором купли-продажи понимается договор, где одна сторона (продавец) обязуется передать товар или вещь в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену). Данный договор является двусторонней сделкой. Предмет договора купли-продажи — та вещь, которая передается, выступает как товар с присущими свойствами полной или ограниченной оборотоспособности. Предметом договора может быть как движимое, так и недвижимое имущество.оборот ценных бумаг регламентируется отдельно. Содержание данного договора — двусторонний договор, где каждая из сторон имеет права и обязанности.

В качестве основной обязанности продавца выступает обязанность передать вещь или товар с передачей права собственности на продаваемую вещь. Покупатель обязан принять вещь и уплатить определенную денежную сумму. К

дополнительным обязанностям относят обеспечение информацией, страхование предмета, хранение предмета, возмещение убытков.

В договоре купли-продажи должны быть два условия: о товаре и о цене. Договор купли-продажи является консенсуальным соглашением, так как он будет считаться заключенным с момента достижения соглашения сторонами по его существенным условиям, а также потому, что момент вступления договора в силу не связывается с передачей товара покупателю. Допускается реальное заключение договора купли-продажи, когда исполнение договора производится в момент его заключения (розничная торговля).

Целью договора купли-продажи является перенесение права собственности на вещь, служащую товаром, с продавца на покупателя. Право собственности у приобретателя вещи возникает с момента ее передачи. Покупателем товара является всякое физическое и юридическое лицо, признанное субъектом гражданских прав и обязанностей. Покупатель становится собственником товара, приобретая его по договору купли-продажи. Передача товара покупателю — это исполнение заключенного и вступившего в силу договора купли-продажи со стороны продавца.

Договор купли-продажи является возмездным соглашением, поскольку продавец за исполнение своих обязанностей по передаче товара покупателю должен получить от покупателя встречное предоставление в виде оплаты полученного товара.

Договор купли-продажи является двусторонним соглашением, поскольку каждая из сторон этого договора несет обязанности в пользу другой стороны и считается должником другой стороны в том, что обязана сделать в ее пользу, и одновременно кредитором другой стороны в том, что имеет право от нее требовать.

Срок исполнения продавцом обязанности передать товар покупателю определяется договором купли-продажи (ст. 457 ГК РФ). В соответствии со ст. 458 ГК РФ, 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;

предоставление товара в распоряжение покупателя, если товар должен быть передан покупателю или указанному им лицу в месте нахождения товара.

Если иное не предусмотрено договором купли-продажи, риск случайной гибели или случайного повреждения товара переходит на покупателя с момента, когда в соответствии с законом или договором продавец считается исполнившим свою обязанность по передаче товара покупателю. Риск случайной гибели или случайного повреждения товара, проданного во время его нахождения в пути, переходит на покупателя с момента заключения договора купли-продажи, если иное не предусмотрено таким договором или обычаями делового оборота (ст. 459 ГК РФ).

Если по договору купли-продажи передаче подлежат товары в определенном соотношении по видам, моделям, размерам, цветам или иным признакам (в ассортименте), продавец обязан передать покупателю товары в ассортименте, согласованном сторонами.

Продавец обязан передать покупателю товар, качество которого соответствует договору купли-продажи. Продавец обязан передать покупателю товар, соответствующий условиям договора купли-продажи о комплектности.

Если иное не предусмотрено договором купли-продажи и не вытекает из существа обязательства, продавец обязан передать покупателю товар в таре и (или) упаковке, за исключением товара, который по своему характеру не требует затаривания и (или) упаковки.

## **2.2. Виды договоров купли-продажи**

Видами договоров купли-продажи являются:

договор розничной купли-продажи, по которому продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу, обязуется передать покупателю товар, предназначенный для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью;

поставка товаров;



контракт на поставку товаров для государственных нужд;

договор контрактации;

договор энергоснабжения, по которому энергоснабжающая организация обязуется подавать абоненту (потребителю) через присоединенную сеть энергию, а абонент обязуется оплачивать принятую энергию, а также соблюдать предусмотренный договором режим ее потребления, обеспечивать безопасность эксплуатации находящихся в его ведении энергетических сетей и исправность используемых им приборов и оборудования, связанных с потреблением энергии;

договор купли-продажи недвижимости, по которому продавец обязуется передать в собственность покупателя земельный участок, здание, сооружение, квартиру или другое недвижимое имущество;

договор продажи предприятия, по которому продавец обязуется передать в собственность покупателя предприятие в целом как имущественный комплекс, за исключением прав и обязанностей, которые продавец не вправе передавать другим лицам.

## **2.3. Договор поставки**

По договору поставки поставщик — продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием. Договор поставки является одной из разновидностей договора купли-продажи. К признакам договора поставки относятся:

цель приобретения товара (имеет принципиальное значение: товар покупается в целях предпринимательской деятельности);

особый правовой статус продавца и покупателя, которые выступают в качестве субъекта предпринимательства;

поставка товара, которая осуществляется поставщиком путем отгрузки товара покупателю, являющемуся стороной договора, или лицу, указанному в договоре в качестве покупателя.

Чтобы договор поставки вступил в силу, необязательно, чтобы товар был передан покупателю. В момент заключения договора покупатель получает право требования получить от поставщика товар, а поставщик его передать. Договор поставки носит возмездный характер. Особенностью договора поставки является то, что передача товара возможна как единовременно, так и отдельными партиями в течение какого-либо периода.

Срок или сроки поставки являются важными условиями договора поставки. Договор поставки предусматривает оптовую продажу товара. Срок поставки товара определяется указанием конкретной даты или периодов поставки в течение срока действия договора. В случае когда сторонами предусмотрена поставка товаров в течение срока действия договора поставки отдельными партиями и сроки поставки отдельных партий в нем не определены, то товары должны поставляться равномерными партиями ежемесячно, если иное не вытекает из закона, иных правовых актов, существа обязательства или обычаев делового оборота.

Наряду с определением периодов поставки в договоре поставки может быть установлен график поставки товаров (декадный, суточный, часовой и т. п.). Досрочная поставка может производиться с согласия покупателя. Товары, поставленные досрочно и принятые покупателем, засчитываются в счет количества товаров, подлежащих поставке в следующем периоде.

Поставка товаров осуществляется поставщиком путем отгрузки (передачи) товара покупателю, являющемуся стороной договора поставки, или лицу, указанному в договоре в качестве получателя. Доставка товаров осуществляется поставщиком путем отгрузки их транспортом, предусмотренным договором поставки, и на определенных в договоре условиях. Договором поставки может быть предусмотрено получение товаров покупателем (получателем) в месте нахождения поставщика (выборка товаров).

Поставщик, допустивший недопоставку товаров в отдельном периоде поставки, обязан восполнить недопоставленное количество товаров в следующем периоде (периодах) в пределах срока действия договора поставки. Покупатель вправе, уведомив поставщика, отказаться от принятия товаров, поставка которых просрочена, если в договоре поставки не предусмотрено иное. Товары, поставленные до получения поставщиком уведомления, покупатель обязан принять и оплатить.

Ассортимент товаров, недопоставка которых подлежит восполнению, определяется по соглашению сторон договора, а при отсутствии такого соглашения поставщик обязан восполнить недопоставленное количество товаров в ассортименте, установленном для того периода, в котором допущена недопоставка.

Покупатель (получатель) обязан совершить все необходимые действия, обеспечивающие принятие товаров, поставленных в соответствии с договором поставки. Принятые покупателем (получателем) товары должны быть им осмотрены в срок, определенный законом, иными правовыми актами, договором поставки или обычаями делового оборота. Покупатель обязан в этот же срок проверить количество и качество принятых товаров и о выявленных несоответствиях или недостатках незамедлительно письменно уведомить поставщика.

Когда покупатель (получатель) отказывается от переданного поставщиком товара, он обязан обеспечить сохранность этого товара (ответственное хранение) и незамедлительно уведомить поставщика. Поставщик обязан вывезти товар, принятый покупателем на ответственное хранение, или распорядиться им в разумный срок.

Покупатель оплачивает поставляемые товары с соблюдением порядка и формы расчетов, предусмотренных договором поставки. Если соглашением сторон порядок и форма расчетов не определены, то расчеты осуществляются платежными поручениями.

Покупатель (получатель) обязан вернуть поставщику многооборотную тару и средства пакетирования, в которых поступил товар. Прочая тара, а также упаковка товара подлежит возврату поставщику лишь в случаях, предусмотренных договором.

Покупатель (получатель), которому поставлены товары ненадлежащего качества, вправе:

потребовать соразмерного уменьшения покупной цены;

потребовать безвозмездного устранения недостатков товара в разумный срок;

потребовать возмещения своих расходов на устранение недостатков товара;

отказаться от исполнения договора и потребовать возврата уплаченной за товар денежной суммы;

потребовать замены товара ненадлежащего качества товаром, соответствующим договору.

Покупатель (получатель), которому поставлены товары с нарушением условий договора поставки, требований закона к комплектности, вправе:

потребовать соразмерного уменьшения покупной цены;

потребовать доукомплектования товара в разумный срок;

потребовать замены некомплектного товара на комплектный;

отказаться от исполнения договора и потребовать возврата уплаченной за товар денежной суммы.

Если поставщик не поставил необходимое количество товаров либо не выполнил требования покупателя о замене недоброкачественных товаров или о доукомплектовании товаров в установленный срок, покупатель вправе приобрести непоставленные товары у других лиц с отнесением на поставщика всех необходимых и разумных расходов на их приобретение.

Установленная законом или договором поставки неустойка за недопоставку или просрочку поставки товаров взыскивается с поставщика до фактического исполнения обязательства в пределах его обязанности восполнить недопоставленное количество товаров в последующих периодах поставки.

Односторонний отказ от исполнения договора поставки или одностороннее его изменение допускаются в случаях:

поставки товаров ненадлежащего качества с недостатками, которые не могут быть устранены в приемлемый для покупателя срок;

неоднократного нарушения сроков поставки товаров;

неоднократного нарушения сроков оплаты товаров;

неоднократной невыборки товаров.

## 2.4. Договоры, содействующие торговле

Договорами, содействующими торговле, являются договоры:

на создание рекламной продукции;

на оказание рекламных и информационных услуг;

на выполнение маркетинговых исследований;

на хранение товаров;

дилерский;

дистрибьюторский и др.

По договору возмездного оказания услуг (оказания услуг связи, аудиторских, консультационных, информационных услуг и иных) исполнитель обязуется по заданию заказчика оказать услуги (совершить определенные действия или осуществить определенную деятельность), а заказчик обязуется оплатить эти услуги. Если иное не предусмотрено договором возмездного оказания услуг, исполнитель обязан оказать услуги лично. Заказчик обязуется оплатить оказанные ему услуги в сроки и в порядке, которые указаны в договоре возмездного оказания услуг. В случае невозможности исполнения, возникшей по вине заказчика, услуги подлежат оплате в полном объеме. В случае, когда невозможность исполнения возникла по обстоятельствам, за которые ни одна из сторон не отвечает, заказчик возмещает исполнителю фактически понесенные им расходы, если иное не предусмотрено законом или договором возмездного оказания услуг. Заказчик вправе отказаться от исполнения договора возмездного оказания услуг при условии оплаты исполнителю фактически понесенных им расходов. Исполнитель вправе отказаться от исполнения обязательств по договору возмездного оказания услуг лишь при условии полного возмещения заказчику убытков.

По договору хранения одна сторона (хранитель) обязуется хранить вещь, переданную ей другой стороной (поклажедателем), и возвратить эту вещь в сохранности. По договору складского хранения товарный склад (хранитель) обязуется за вознаграждение хранить товары, переданные ему товаровладельцем (поклажедателем), и возвратить этим товары в сохранности. Письменная форма договора складского хранения считается соблюденной, если его заключение и

принятие товара на склад удостоверены складским документом. Договор складского хранения, заключаемый товарным складом общего пользования, признается публичным договором.

Товарный склад при приеме товаров на хранение обязан за свой счет произвести осмотр товаров и определить их количество и внешнее состояние. Товарный склад обязан предоставлять товаровладельцу во время хранения возможность осматривать товары или их образцы, если хранение осуществляется с обезличением, брать пробы и принимать меры, необходимые для обеспечения сохранности товаров.

Когда для обеспечения сохранности товаров требуется изменить условия их хранения, товарный склад вправе принять требуемые меры самостоятельно. Однако он обязан уведомить товаровладельца о принятых мерах, если требовалось существенно изменить условия хранения товаров. При обнаружении во время хранения повреждений товара, выходящих за пределы согласованных в договоре складского хранения или обычных норм естественной порчи, товарный склад обязан незамедлительно составить об этом акт и в тот же день известить товаровладельца.

Товаровладелец и товарный склад имеют право каждый требовать при возвращении товара его осмотра и проверки его количества. Если при возвращении товара складом товаровладельцу товар не был ими совместно осмотрен или проверен, заявление о недостатке или повреждении товара вследствие его ненадлежащего хранения должно быть сделано складу письменно при получении товара, а в отношении недостачи или повреждения, которые не могли быть обнаружены при обычном способе принятия товара, в течение 3 дней по его получении. При отсутствии такого заявления считается, что товар возвращен складом в соответствии с условиями договора складского хранения.

Товарный склад выдает в подтверждение принятия товара на хранение один из следующих товарных документов:

двойное складское свидетельство;

простое складское свидетельство;

складскую квитанцию.

Двойное складское свидетельство состоит из двух частей — складского свидетельства и залогового свидетельства (варранта), которые могут быть отделены одно от другого. Держатель складского и залогового свидетельств имеет право распоряжения хранящимся на складе товаром в полном объеме. Держатель складского свидетельства, отделенного от залогового свидетельства, вправе распоряжаться товаром, но не может взять его со склада до погашения кредита, выданного по залоговому свидетельству. Держатель залогового свидетельства, иной, чем держатель складского свидетельства, имеет право залога на товар в размере выданного по залоговому свидетельству кредита и процентов по нему. При залоге товара об этом делается отметка на складском свидетельстве.

Складское свидетельство и залоговое свидетельство могут передаваться вместе или порознь по передаточным надписям.

Товарный склад выдает товар держателю складского и залогового свидетельства не иначе как в обмен на оба эти свидетельства вместе. Держателю складского свидетельства, который не имеет залогового свидетельства, но внес сумму долга по нему, товар выдается складом не иначе как в обмен на складское свидетельство и при условии предоставления вместе с ним квитанции об уплате всей суммы долга по залоговому свидетельству. Держатель складского и залогового свидетельств вправе требовать выдачи товара по частям. При этом в обмен на первоначальные свидетельства ему выдаются новые свидетельства на товар, оставшийся на складе.

Простое складское свидетельство выдается на предъявителя.

Если из закона или договора следует, что товарный склад может распоряжаться сданными ему на хранение товарами, к отношениям сторон применяются правила о займе, однако время и место возврата товаров определяются правилами хранения товаров.

## **2.5. Посреднические договоры**

Посреднические договоры регулируют отношения по совершению одним лицом в интересах другого лица действий по поводу товара. К указанному виду относятся договоры:

поручения;

комиссии;

консигнации;

коммерческой концессии.

По договору поручения одна сторона (поверенный) обязуется совершить от имени и за счет другой стороны (доверителя) определенные юридические действия. Договор поручения является возмездным, взаимным и фидуциарным (на доверительном отношении). Предметом договора поручения является совершение сделки, но предметом данного договора не может быть действие личного характера. Сторонами договора поручения могут быть как юридические лица, так и дееспособные граждане. Форма договора — письменная или устная, но поверенный осуществляет свою деятельность на основании доверенности. Договор поручения используется для совершения односторонних строго определенных действий. Срок договора поручения: может быть заключен с указанием срока, в течение которого поверенный вправе действовать от имени доверителя, или без такого указания, но в любом случае этот срок не может превышать срок доверенности.

Поверенный по договору поручения обязан:

- 1) лично исполнять данное ему поручение;
- 2) сообщать доверителю по его требованию все сведения о ходе исполнения поручения;
- 3) передавать доверителю без промедления все полученное по сделкам, совершенным во исполнение поручения;
- 4) по исполнению поручения или при прекращении договора поручения до его исполнения без промедления возвратить доверителю доверенность, срок действия которой не истек.

Доверитель обязан:

- 1) возмещать поверенному понесенные издержки;
- 2) обеспечивать поверенного средствами, необходимыми для исполнения поручения;



3) без промедления принять от поверенного все исполненное им в соответствии с договором поручения;

4) уплатить поверенному вознаграждение. Договор поручения прекращается вследствие:

1) отмены поручения доверителем;

2) отказа поверенного;

3) смерти доверителя или поверенного, признания кого-либо из них недееспособным, ограниченно дееспособным или безвестно отсутствующим.

Доверитель вправе отменить поручение, а поверенный отказаться от него во всякое время.

По договору комиссии одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента. По сделке, совершенной комиссионером с третьим лицом, приобретает права и становится обязанным комиссионер, хотя бы комитент и был назван в сделке или вступил с третьим лицом в непосредственные отношения по исполнению сделки.

Договор комиссии может быть заключен на определенный срок или без указания срока его действия, с указанием или без указания территории его исполнения, с обязательством комитента не предоставлять третьим лицам право совершать в его интересах и за его счет сделки, совершение которых поручено комиссионеру, или без такого обязательства, с условиями или без условий относительно ассортимента товаров, являющихся предметом комиссии.

Комитент обязан уплатить комиссионеру вознаграждение, а в случае, когда комиссионер принял на себя ручательство за исполнение сделки третьим лицом, также дополнительное вознаграждение в размере и в порядке, установленных в договоре комиссии.

Договор комиссии прекращается вследствие:

1) отказа комитента от исполнения договора;

2) отказа комиссионера от исполнения договора в случаях, предусмотренных законом или договором;

3) смерти комиссионера, признания его недееспособным, ограниченно дееспособным или безвестно отсутствующим;

4) признания индивидуального предпринимателя, являющегося комиссионером, несостоятельным (банкротом).

По договору консигнации иностранная фирма, являющаяся экспортером товаров в РФ (консигнант) поставяет товар на склад российскому посреднику (консигнатору) и поручает ему от своего имени осуществлять за вознаграждение дальнейшую реализацию поставляемых товаров в течение определенного срока, при этом товары являются собственностью консигнанта до реализации их покупателям. Договор консигнации является разновидностью договора комиссии и применяется для товаров, спрос на которые трудно спрогнозировать. Существенным условием договора консигнации является открытие консигнационного склада.

По договору коммерческой концессии одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение на срок или без указания срока право использовать в предпринимательской деятельности комплекс исключительных прав, принадлежащих правообладателю, в том числе право на фирменное наименование и (или) коммерческое обозначение правообладателя, на охраняемую коммерческую информацию, а также на другие предусмотренные договором объекты исключительных прав — товарный знак, знак обслуживания и т.д. Сторонами договора могут быть юридические лица и граждане, зарегистрированные в качестве индивидуального предпринимателя. Форма договора коммерческой концессии — письменная, и данный договор регистрируется органом, осуществившим регистрацию юридического лица или индивидуального предпринимателя, выступающего по договору в качестве правообладателя. В договоре коммерческой концессии указываются предмет договора, территория использования, сфера деятельности, которая будет использована, права и обязанности сторон. Правообладатель обязан:

1) передать пользователю техническую и коммерческую документацию и представить иную информацию, необходимую пользователю;

2) проинструктировать пользователя и его работников по вопросам, связанным с осуществлением прав по договору коммерческой концессии;

3) выдать пользователю лицензии, обеспечив их оформление в установленном порядке;

4) обеспечить регистрацию договора коммерческой концессии;

5) оказывать пользователю постоянное техническое и консультативное содействие, включая содействие в обучении и повышении квалификации работников;

6) контролировать качество товаров, производимых пользователем на основании договора коммерческой концессии. Пользователь обязан:

1) использовать при осуществлении предусмотренной договором деятельности фирменное наименование и (или) коммерческое обозначение правообладателя указанным в договоре образом;

2) обеспечивать соответствие качества производимых им на основе договора товаров качеству аналогичных товаров, производимых непосредственно правообладателем;

3) соблюдать инструкции и указания правообладателя;

4) оказывать покупателям все дополнительные услуги;

5) не разглашать секреты производства правообладателя;

6) предоставить ограниченное количество субконцессий;

7) информировать покупателей наиболее очевидным для них способом, что он использует фирменное наименование, коммерческое обозначение, товарный знак, знак обслуживания или иное средство индивидуализации в силу договора коммерческой концессии.

## **2.6. Дилерский договор**

Целью дилерского договора является создание дилерской сети с целью продвижения продукции, удовлетворяющей требованиям потребителя к качеству, обеспечение гарантийного и сервисного обслуживания потребителей. Дилер приобретает товар в собственность и дальнейшую реализацию производит от своего имени и за свой счет, при этом самостоятельно исполняя все права и обязанности продавца. При выборе дилеров учитываются следующие факторы:

- 1) опыт работы по реализации продукции;
- 2) обладание информацией о потребителях, в том числе их платежеспособности;
- 3) способность выполнять гарантийное и сервисное обслуживание;
- 4) наличие производственной базы в регионе деятельности. Дилеры подразделяются на категории, и в зависимости от данной категории им предоставляются скидки к действующим ценам на продукцию.

Обязанности дилера:

- 1) реализовывать продукцию через собственную торговую сеть;
- 2) не реализовывать продукцию вне территории продаж;
- 3) незамедлительно сообщать о фактах фальсификации продукции;
- 4) принимать меры по охране товарного знака;
- 5) осуществлять приобретение продукции в согласованных объемах;
- 6) не реализовывать продукцию аналогичного назначения и не представлять интересы аналогичной организации;
- 7) предоставлять 1 раз в месяц отчет дистрибьютору;
- 8) при работе в одном регионе дилеры обязаны согласовывать между собой цены реализации товаров. Ответственность дилера может быть установлена в виде:

- 1) снижения скидок;
- 2) прекращения действия сертификата дилера в случае грубого нарушения договора (отказа от оплаты объема продукции в течение 2 месяцев без уважительных причин и др.)

Права дилера:

на реализацию продукции;

на закрепление за дилером территории;

ходатайства об изменении схемы снабжения торговых точек дистрибьютора;

получать документы и материалы консультативного и рекламного характера;

на получение сертификата дилера установленного образца.

Дилерский договор заключается на 1 год и не содержит автоматического продления дилерства.

## **2.7. Дистрибьюторский договор**

По дистрибьюторскому договору одно лицо (грантор) предоставляет права на распространение товаров на определенной территории другому лицу (дистрибьютору). Грантор является производителем, экспортером, продавцом товара. Дистрибьютор не является потребителем товара, поскольку покупает товар для его перепродажи.

Дистрибьюторский договор сочетает в себе элементы агентского договора, договора поставки и договора коммерческой концессии.

Права и обязанности дистрибьютора:

приобретать и продавать товар от своего имени и за свой счет;

принимать на себя организацию продаж на определенной территории и не создавать обязательств для производителя продукции;

осуществлять деятельность на определенной территории. Грантор обязан представить техническую и коммерческую информацию, включая передачу дистрибьютору ноу-хау, проводить для дистрибьютора организацию тренингов и семинаров. Кроме этого, определяя порядок обеспечения дистрибьютора продукцией, грантор обязан обеспечить дистрибьютору исключительную передачу прав на продажу данных товаров.

В отношении участников дистрибьюторского договора могут быть предусмотрены санкции, которые наступают в случае:

несоблюдения минимального уровня продаж;

продажи продукции по заниженным ценам;

уменьшения установленного запаса товаров.

## 2.8. Договор морской перевозки

Морская перевозка груза — один из самых распространенных видов перевозок. Морским транспортом перевозится большая часть грузов морского грузопотока. Перевозка грузов морским транспортом бывает двух видов:

1. 1) международная морская перевозка;
2. 2) каботаж — перевозка грузов и пассажиров, осуществляемая в пределах одного моря, в прибрежных водах, чаще всего между портами одного государства.
3. Морская перевозка груза осуществляется на основании договора морской перевозки. Содержание договора морской перевозки:
  4. 1) перевозчик обязан доставить вверенный ему груз в порт назначения;
  5. 2) перевозчик груза обязан выдать груз лицу, уполномоченному на получение груза;
  6. 3) отправитель груза обязан оплатить данную перевозку.
7. Сторонами договора морской перевозки являются:
  8. 1) перевозчик. Это лицо, которое заключило договор морской перевозки груза с грузоотправителем или от имени которого заключен такой договор;
  9. 2) грузоотправитель. Лицо, которое заключило договор морской перевозки груза, а также любое лицо, которое сдало груз перевозчику от своего имени;
  10. 3) фрахтователь. Это лицо, которое заключило договор морской перевозки груза.
11. Договор морской перевозки груза называется договором фрахтования. Плата, которую отправитель обязан уплатить перевозчику груза, получила название «фрахт». Существуют следующие особенности уплаты фрахта при морской перевозке грузов (ст. 164 КТМ РФ):
  12. 1) размер фрахта устанавливается соглашением сторон;
  13. 2) при отсутствии соглашения сторон размер фрахта исчисляется исходя из ставок, применяемых в месте погрузки груза и во время погрузки груза;
  14. 3) в случае, если груз погружен на судно в большем количестве, чем предусмотрено договором морской перевозки груза, размер фрахта соответственно увеличивается;
  15. 4) в случае если вместо предусмотренного договором морской перевозки груза на судно погружен другой груз, размер фрахта за перевозку которого больше, чем предусмотренный договором морской перевозки груза, фрахт уплачивается за перевозку действительно погруженного груза;

16. 5) за груз, утраченный при его перевозке, фрахт не взимается, а если он был уплачен заранее, то возвращается;
17. 6) за груз, погибший или поврежденный вследствие его естественных свойств или зависящих от отправителя обстоятельств, фрахт уплачивается полностью.
18. Чартер — договор между владельцем транспортного средства и нанимателем (фрахователем) об аренде транспортного средства или его части на определенный срок или рейс. Чартер должен соответствовать следующим требованиям:
  19. 1) он должен быть подписан перевозчиком и фрахователем или их представителями;
  20. 2) содержать наименование сторон договора;
  21. 3) содержать название судна;
  22. 4) содержать указание на род и вид груза;
  23. 5) содержать указание на размер фрахта;
  24. 6) содержать наименование места погрузки груза;
  25. 7) содержать наименование места назначения или направления судна;
  26. 8) по соглашению сторон в чартер могут быть включены иные условия и оговорки.
27. Существуют основные условия подачи и погрузки судна:
  28. 1) судно должно быть подано в мореходном состоянии;
  29. 2) оно должно быть подано строго в указанный во фрахте или чартере порт;
  30. 3) судно должно быть подано в строго оговоренное во фрахте или чартере время;
  31. 4) груз должен быть надлежащим образом упакован и маркирован и полностью подготовлен к погрузке;
  32. 5) судно должно быть подано на такую пристань, которая оснащена всем необходимым для погрузки и на которой отсутствуют преграды, препятствующие погрузке;
  33. 6) если зафрахтовано все судно, то отправитель груза имеет право требовать удаления постороннего груза, находящегося на судне;
  34. 7) провозить груз на палубе можно только с разрешения грузоотправителя.
35. С момента принятия груза для перевозки до момента его выдачи на перевозчика возлагаются обязанности:
  36. 1) обеспечить сохранность груза в пути следования;
  37. 2) обеспечить выгрузку груза;
  38. 3) обеспечить транспортировку груза в соответствии с его особенностями.

39. Срок и маршрут транспортировки груза устанавливаются соглашением сторон, а при отсутствии такого соглашения груз должен быть доставлен в срок, который разумно требовать от перевозчика с учетом конкретных обстоятельств и обычного маршрута.
40. Опасным грузом называется такой груз, который:
41. легко воспламеняется;
  42. является взрывчатым веществом;
  43. был сдан под неправильным наименованием, и при приеме груза перевозчик не мог посредством наружного осмотра удостовериться в его свойствах.
  44. В случае невозможности судна войти в порт назначения и осуществить выгрузку груза в результате форс-мажора (война, стихийные бедствия, забастовки, и др.), перевозчик обязан:
    45. 1) направить отправителю срочное сообщение о наличии указанных обстоятельств и запросить у отправителя разрешение осуществить выгрузку в другом порту;
    46. 2) при получении соответствующего указания осуществить выгрузку в том порту и в таком порядке, который укажет отправитель.
  47. При отсутствии такого распоряжения в течение 3-х дней с момента отправки уведомления перевозчиком капитан судна имеет право отгрузить груз в ближайшем порту и сообщить об этом отправителю (или фрахтователю), либо управомоченному распоряжаться грузом лицу; капитан судна вправе поступить так, если полученное им распоряжение нельзя выполнить без причинения ущерба владельцам других находящихся на судне грузов.
  48. Перевозчик несет ответственность за утрату или повреждение принятого для перевозки груза в следующих размерах (ст. 117 КВВТ РФ:
    49. 1) за утрату груза — в размере стоимости утраченного груза;
    50. 2) за повреждение груза — в размере суммы, на которую понизилась его стоимость;
    51. 3) в случае утраты груза, принятого для перевозки с объявлением его ценности, — в размере объявленной стоимости груза;
    52. 4) за перевозку груза с объявленной ценностью с отправителя или получателя взимается дополнительная плата, размер которой определяется договором морской перевозки груза;
    53. 5) перевозчик возвращает полученный им фрахт, если он не входит в стоимость утраченного или поврежденного груза. Перевозчик не несет ответственность за утрату или повреждение



54. принятого для перевозки груза либо за просрочку его доставки, если докажет, что утрата, повреждение или просрочка произошли вследствие (ст. 166 КТМ РФ):
55. 1) непреодолимой силы;
  56. 2) опасностей или случайностей на море и в других судоходных водах;
  57. 3) любых мер по спасению людей или разумных мер по спасению имущества на море;
  58. 4) пожара, возникшего не по вине перевозчика;
  59. 5) действий и распоряжений соответствующих властей;
  60. 6) военных действий и народных волнений;
  61. 7) действия или бездействия отправителя или получателя;
  62. 8) скрытых недостатков груза, его свойств или естественной убыли;
  63. 9) незаметных по наружному виду недостатков тары и упаковки груза;
  64. 10) недостаточности или неясности марок;
  65. 11) забастовок или иных обстоятельств, вызвавших приостановление либо ограничение работы полностью или частично;
  66. 12) иных обстоятельств, возникших не вине перевозчика, его работников или агентов.
67. Договор морской перевозки груза прекращается без обязанности одной стороны договора возместить другой стороне договора вызванные прекращением договора убытки, если после его заключения и до отхода судна от места погрузки груза вследствие не зависящих от сторон обстоятельств:
68. 1) судно погибнет или будет насильственно захвачено;
  69. 2) судно будет признано непригодным к плаванию;
  70. 3) погибнет груз, индивидуально определенный;
  71. 4) погибнет груз, определенный родовыми признаками, после сдачи его для погрузки и отправитель не успеет сдать другой груз для погрузки.

## **Заключение**

Партнерские связи предпринимателя развиваются по двум основным направлениям: а) с поставщиками всего необходимого для нормальной

организации процесса производства; б) с потребителями продукции, производимой предприятием.

Партнерские отношения предполагают осуществление определенных прав и обязанностей, которые предприниматель дает своим партнерам при установлении с ними сотрудничества. Такие права и обязанности предприниматель закрепляются в договоре, подписываемом предпринимателем и его партнером.

Договор - это компромисс сторон, закрепление обязательств, которые берет на себя каждая из сторон для получения того эффекта, который лежит в основе сделки (например, приобретение товара или получения прибыли).

Договор является важной частью коммерческих отношений между предпринимателями, так как он в нем содержатся права и обязанности обеих сторон, а также ответственность за нарушение условий договора. Это, в свою очередь, защищает предпринимателя от определенного риска.

## **Список использованной литературы**

1. Авдокушин Е. Ф. *Экономические отношения*. М.: Маркетинг, 2005.
2. Бусыгин А.В., *Предпринимательство*. М., 2005.
3. *Гражданский Кодекс РФ ч. 1, 2 и 3*. - Новосибирск: «Сибирское университетское издательство», 2005.
4. *Краткий экономический словарь-справочник*. М.: «М.О.», 2001.

5. Лапустина М.Г., Поршнева А.Г., Предпринимательство. - М.: «Инфра-М», 2004.
6. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономика. М.: Республика, 2001.
7. Миклашевская Н. А., Холопов А. В. Экономика. М.: Дело и Сервис, 2002.
8. Организация предпринимательской деятельности. Под ред. Пелиха А.С., - М. - Ростов-на-Дону: «МарТ», 2003.
9. Полякова М.Р. Становление мирового валютного рынка. М.: Маркетинг, 2000.
10. Пугинский Б. И. Коммерческое право России – М.: Юрайт, 2000.
11. Рубин Ю.Б., Ягодкина И.А., Основы бизнеса, 2001
12. Свит Ю. П. Коммерческое право – М.: Юрайт-Издат, 2004.
13. Смирнов Г.А. История предпринимательства. М.: ИНФА, 2003.
14. Экономика Башкортостана. Под ред. Проф. Барлыбаева Х.А. – Уфа 2004.