Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Северо – Осетинский государственный университет имени К.Л. Хетагурова»

УТВЕРЖДАЮ
декан факультета
экономики и управления
_____Л.М. Цаллагова
«___» _____ 2019 г.

Абаева С.К., Дзагоева А.Р.

«Коммерческая деятельность»

Учебно-методическое пособие

по направлению 38.03.02 «Менеджмент»

для бакалавров

Владикавказ 2019

Рекомендовано методическим советом факультета управления «Северо-Осетинского государственного университета им. К.Л. Хетагурова» в качестве учебно-методического пособия по направлению 38.03.02. - «Менеджмент»

Составители - к. с/х. н., старший преподаватель С.К., доцент Дзагоева А.Р.

Научный редактор - к.э.н. доцент Т.Г. Хурумова

Рецензент - к.э.н. доцент С.Ф. Дзагоев

Учебно-методическое пособие по дисциплине «Коммерческая деятельность» предназначена для студентов, обучающихся по направлению 38.03.02. - «Менеджмент» (бакалавриат). Структура учебно -методического пособия построена в соответствии с требованиями предъявляемыми к квалификации будущих специалистов по направлению «Менеджмент» и направлена на обеспечение высокого уровня профессиональной подготовки.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение…….3

Раздел 1. Организацинно-методическая часть дисциплины…….4

1.1 Цель и задачи дисциплины……..…4

1.2 Требования к уровню освоения содержания дисциплины…….4

1.3.Объем дисциплины и виды учебной работы…….…7

1.4. Образовательные технологии ……....10

Раздел 2. Содержание дисциплины……11

2.1. Тематика лекционных занятий ……11

2.2. Методические рекомендации по подготовке к семинарским и практическим занятиям …… …….13

2.3. Вопросы для самостоятельного изучения ……..18

Раздел 3. Контроль знаний……20

3.1. Вопросы к зачету по дисциплине…….20

3.2. Тестовые вопросы для проведения промежуточной аттестации……...21

Глоссарий……
……51

Литература……
…… 56

Введение

Учебно-методическое пособие предназначено для студентов – бакалавров высшего образования, обучающихся по направлению «Менеджмент» очной и заочной форм обучения.

Дисциплина Б2.В.ДВ. 3.2 «Коммерческая деятельность» является курсом по выбору согласно ООП Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования (ФГОС ВО) по направлению (38.03.02) «Менеджмент».

Содержание дисциплины отражено в Рабочей программе в соответствии с современными стандартами дидактических единиц.

В настоящий момент в условиях жёсткой конкуренции на рынке наиболее необходимым инструментом эффективного регулирования хозяйственной деятельности организации выступает коммерция. Дисциплина «Коммерческая деятельность» занимает одно из наиболее первостепенных мест, поскольку от грамотно организованной коммерческой работы зависят конечные результаты хозяйственной деятельности фирмы в целом. Целью курса является освоение теоретических и методологических основ о рациональной организации и технологии коммерческой деятельности в торговых, промышленных предприятиях и фирм, участвующих во внешнеэкономической деятельности, а так же приобретение экономических, организационных и правовых навыков по совершенствованию управления коммерческими процессами.

К задачам курса относятся:

- усвоение основных терминов и их понятия;

- изучение основ коммерческой деятельности применительно к внутренней и внешней торговле;

- разработка методологии исследования товарных рынков в сфере коммерции;

- изучение организации коммерческой деятельности по сбыту и закупке товаров;

- освоение технологии проведения коммерческих переговоров, заключения коммерческих сделок и контрактов купли-продажи, их исполнения во внутренней и внешней торговле;

- выявление особенностей организации и техники проведения коммерческих операций предприятиями в оптовой, розничной торговле, торгово-посредническом звене, на внутреннем и внешнем рынках;

- ознакомление с государственным и международным регулированием коммерческой и предпринимательской деятельности.

В методологическом плане данный курс тесно связан с курсами «Основы маркетинга», «Предпринимательство», «Экономика организации», «Логистика в бизнесе», «Маркетинговые исследования», а также основывается на уже полученных студентами знаниях по основным базовым экономическим дисциплинам: основы экономических знаний, учёт и анализ, статистика. Изучение курса строится на основе лекций и практических занятий и заканчивается сдачей зачета.

В результате изучения курса студент должен:

- знать принципы и способы организации управления коммерческой деятельностью, а также конъюнктуру потребительского рынка, владеть методами изучения рынка товаров; организацию системы товародвижения и продаж; подходы к разработке товарной и коммуникационной политики фирмы; стратегии сбыта, каналы распределения и организацию системы товародвижения и продаж; специфику работы предприятия в различных отраслях и сферах деятельности.

- уметь определять требования потребителей к товару, соотношения его цены и качества; выбирать каналы распределения; проводить целенаправленную

товарную политику; определять ценовую политику; разрабатывать товарную политику предприятия (организации); разрабатывать стратегию сбытовой деятельности предприятия (организации); создавать систему коммуникаций по продвижению товаров и услуг, формировать имидж предприятия.

Раздел 1. Организационно-методическая часть дисциплины

1.1. Цели освоения дисциплины

Целью курса является освоение теоретических и методологических основ о рациональной организации и технологии коммерческой деятельности в торговых, промышленных предприятиях и фирм, участвующих во внешнеэкономической деятельности, а так же приобретение экономических, организационных и правовых навыков по совершенствованию управления коммерческими процессами.

1.2. Требования к уровню освоения содержания дисциплины

В результате освоения дисциплины студент должен:

знать: принципы и способы организации управления коммерческой деятельностью, а так же конъюнктуру потребительского рынка, владеть методами изучения рынка товаров; организацию системы товародвижения и продаж; подходы к разработке товарной и коммуникационной политики фирмы; стратегии сбыта, каналы распределения и организацию системы товародвижения и продаж; специфику работы предприятия в различных отраслях и сферах деятельности.

уметь: определять требования потребителей к товару, соотношения его цены и качества; выбирать каналы распределения; проводить целенаправленную товарную политику; определять ценовую политику; разрабатывать товарную политику предприятия (организации); разрабатывать стратегию сбытовой деятельности предприятия (организации); создавать систему коммуникаций по продвижению товаров и услуг, формировать имидж предприятия.

владеть: навыками работы с коммерческой документацией; навыками работы в информационных системах, связанных с продажей и закупками товаров и услуг, навыками публичной и научной речи.

1.3. Объём дисциплины и виды учебной работы

Номер недели	Наименование тем (вопросов), Изучаемых по данной дисциплине	Занятия		Самостоятельная работа Студентов		Формы контроля
		л	сем	Содержание	Часы	
1	Тема № 1. Предмет, содержание и задачи коммерческой деятельности. Объекты коммерческой деятельности и коммерческих правоотношений.	2				Конспект
1	Тема № 1. Психология и этика коммерческой деятельности.		2			Устный опрос
2	Тема № 2 Субъекты коммерческих правоотношений.	2				Конспект
2	Тема № 2 Организации и частные лица. Права и обязанности		2			Устный опрос
3	Тема № 3. Экономическая сущность коммерческой деятельности и информации.	2				Конспект
3	Тема № 3. Коммерческая тайна.		2			Устный опрос
4	Тема № 4 Коммерческие риски.	2				Конспект
4	Тема № 4 Правовые последствия коммерческих рисков.		2			Устный опрос
5	Тема №. 5 Организация расчётов в коммерческой деятельности.	2				Конспект
5	Тема №. 5 Порядок открытия счётов в банке.		2			Устный опрос и анкетирование
6	Тема №.6 Организация биржевой торговли в коммерческой деятельности.	2				Конспект
6	Тема №. 6 Претензионная работа в коммерческой деятельности.		2			Тест-трейнинг

7	Тема №. 7 Торговля на аукционах, конкурсах (тендерах) в коммерческой работе.	2				Конспект
7	Тема №. 7 Договорной режим коммерческой деятельности.		2			Опрос и анкетирование
8	Тема №. 8 Особенности коммерческой работы при совершении экспортно-импортных операций.	2				Конспект
8	Тема №. 8 Рекламные средства в коммерческой работе.		2			Тестирование и опрос
9	Тема № 9. Понятие, сущность и задачи рекламы в коммерческой деятельности.	2				Конспект
9	Тема №. 9 Руководство таможенным делом. Таможенные органы РФ.		2			Тест-трейнинг
10	Тема №. 10 Правовой механизм регулирования коммерческой деятельности. Коммерческие правоотношения.	2				Конспект
10	Тема №. 10 Государственная поддержка лизинговой деятельности.		2			Устный опрос

11	Тема №. 11 Организация связей в коммерческой деятельности.	2				Конспект
11	Тема № 11 . Виды ценных бумаг в коммерческой работе.		2			Тест-трейнинг
12	Тема № 12. Договор поставки товаров в коммерческой деятельности.	2				Конспект
12	Тема №. 12 Основные различия между ценными бумагами и срочными контрактами в коммерческой деятельности.		2			Устный опрос и дискуссия
13	Тема № 13 Правовое регулирование конкуренции. Монополистическая деятельность на современном рынке.	2		.	2	Конспект
13	Тема № 13 . Правовые основы брокерской и дилерской деятельности в коммерческой работе.		2			Усный опрос и дискуссия
14	Тема №. 14 Организация таможенных операций в коммерческой деятельности.	2				Конспект
14	Тема №.14 Недобросовестная конкуренция.		2			Тест-трейнинг
15	Тема №. 15	2				Конспект

	Развитие лизинга в России.					
15	Тема № 15 Антимонопольные органы и их деятельность.		2			Тест-трейнинг
16	Тема №. 16 . Правовые основы внешнеторговой деятельности.	2				Конспект
16	Тема № 16 . Правовые основы деятельности инвесторов.		2			Усный опрос и дискуссия
17	Тема № 17 . Правовые основы рынка ценных бумаг в коммерческой деятельности.	2				Конспект
17	Тема №. 17 Правовые основы франчайзиновой деятельности.		2			Усный опрос и дискуссия
18	Тема № 18 Особенности коммерческой деятельности в сфере услуг.	2				Конспект
18	Тема № 18. Организационные структуры коммерческих предприятий в сфере услуг		2			Усный опрос и дискуссия
	Всего:	36	36			

1.4. Образовательные технологии

Лекции, лекции-беседы, практические занятия, самостоятельная работа студентов.

Используются интерактивные методы обучения: творческие задания, разработка проектов, исследовательский метод обучения, круглые столы, диспуты, семинары.

№/п.	Тема	Вид занятия	Количество часов	Активные формы	Интерактивные формы
1	Тема: Составление договоров.	Практическое	2	Проведение круглого стола и анкетирование	Диспуты и обсуждения
2	Тема: Заключение коммерческих контрактов.	Практическое	2	Образцы контрактов	Круглый стол
3	Тема: Изучение структуры ценных бумаг.	Практическое	2	Проведение круглого стола и анкетирование	Диспуты и обсуждения
4	Тема: Банковские операции в коммерческой деятельности.	Практическое	2	Диспуты и обсуждения	Круглый стол
5	Тема: Лизинговые операции.	Практическое	2	Круглый стол	Круглый стол
6	Тема: Правовые последствия нарушения коммерческих обязательств.	Практическое	2	Диспуты и обсуждения	Круглый стол
7	Тема: Расторжение договоров.	Практическое	2	Диспуты и обсуждения	Диспуты и обсуждения
8	Тема: Характеристика физического и юридического лица в коммерческом деле.	Практическое	2	Круглый стол	Диспуты и обсуждения

Раздел 2. Содержание дисциплины

2.1. Тематика лекционных занятий .

Тема: Предмет, содержание и задачи коммерческой деятельности.

Объекты коммерческой деятельности и коммерческих правоотношений.

Субъекты коммерческих правоотношений.

Цель занятия:

1.Определение предмета изучения дисциплины, основных понятий и задач коммерческой деятельности.

2. Характеристика основных объектов и субъектов коммерческой деятельности. Особенности коммерческих правоотношений.

План: 1. Роль и задачи развития коммерческой деятельности на современном этапе.

2. Понятие и сущность коммерческой деятельности.

3. Классификация и виды объектов: вещи, ценные бумаги, имущество, работы, услуги.

4. Предприятия-товаропроизводители. Товары и услуги, технические и правовые требования. Движимое и недвижимое имущество.

Тема: Экономическая сущность коммерческой деятельности и информации.

Цель занятия:

1. Изучение развития и экономическая эффективность коммерческой деятельности, и особенности современного бизнеса и циклов коммерческой деятельности.

2. Изучить принципы предпринимательства и конкуренции.

3. Дать характеристику коммерческой информации и закономерности коммерческой тайны.

План:

1. Особенности коммерческой деятельности и система современного бизнеса.

2. Циклы коммерческой деятельности и основные коммерческие процессы.

3. Предпринимательство и конкуренция.

4. Коммерческие предприятия предпринимательского типа. Предпринимательские реакции и маркетинг.

5. Понятие коммерческой информации. Коммерческая тайна.

Тема: Организация расчётов в коммерческой деятельности.

Цель занятия:

1. Определить сущность коммерческих расчётов и формы расчётов.

План:

1. Сущность расчётов в коммерческой деятельности.
2. Наличная форма расчётов.
3. Безналичная форма расчётов.
4. Расчёты платёжными поручениями – требованиями.
5. Расчёты платёжными поручениями. Расчёты чеками. Расчёты с использование векселей. Расчёты в иностранной валюте.

Тема: Организация биржевой торговли в коммерческой деятельности.

Цель занятия:

1. Определить порядок создания и особенности товарной биржи, процессы организации и правовые основы биржевой деятельности.

План:

1. Порядок создания товарной биржи.
2. Биржевые комитеты. Виды биржевых сделок: купля-продажа товара, варрант, фъючерсные сделки, хеджирование.
3. Организация торговых операций на бирже.
4. Правовые основы биржевой торговли. Государственное регулирование деятельности товарных бирж.

Тема: Торговля на аукционах, конкурсах (тендерах) в коммерческой работе.

Цель занятия:

1. Определить сущность и виды торгов и аукционов.

План:

1. Виды торгов и аукционов: закрытые, открытые, внутренние, международные торги и аукционы.
2. Порядок проведения торгов и аукционов: сущность и организационные формы аукционов, принудительные и добровольные аукционы.
3. Организация проведения конкурсов (тендеров). Международные торги. Подписание контрактов.

Тема: Особенности коммерческой работы при совершении экспортно-импортных операций.

Цель занятия:

1. Определить особенности внешнеторговой деятельности и процессы составления основных документов.

План:

1. Основные понятия внешнеторговой деятельности.
2. Таможенные тарифы и таможенные пошлины. Лицензирование. Квоты.
3. Основы бартера. Клиринг – система безналичных расчётов. Изучение внешнего рынка. Экспортные ресурсы.
4. Международные контракты. Платёжные документы. Счета в экспортно-импортных операциях.

Тема: Понятие, сущность и задачи рекламы в коммерческой деятельности.

Цель занятия:

1. Изучить основной вид информации в коммерческой деятельности, новые направления в развитии рекламной деятельности и определить взаимосвязь между рекламой и коммерческой работой.

План:

1. Реклама - информация о товаре и услуге.
2. Торговая и коммерческая реклама: основные черты рекламы в коммерческой деятельности: правдивость, конкретность, целенаправленность, гуманность, компетентность.
3. Новые направления развития рекламы в коммерческой работе. Эффективность рекламной деятельности. Правовые основы осуществления рекламной деятельности.

Тема: Правовой механизм регулирования коммерческой деятельности. Коммерческие правоотношения.

Цель занятия:

1. Изучить нормы, регулирующие коммерческую и предпринимательскую деятельность.

План:

1. Правовой механизм регулирования коммерческих правоотношений.
2. Нормы, регулирующие правоотношения с органами государственной власти. Нормы, регулирующие правоотношения в арбитражных спорах. Юридические лица.
3. Учредительные документы. Представительства и филиалы. Ответственность в коммерческой деятельности. Ликвидация и реорганизация коммерческих предприятий. Акционерные общества.

Тема: Организация связей в коммерческой деятельности.

Цель занятия:

1. Изучить особенности коммерческих связей, общие положения договорных обязательств.

План:

1. Система связей. Общие положения договора купли-продажи. Внутри российские и международные аспекты договора купли-продажи.
2. Предмет договора: формирование ассортиментной политики, ценообразование, изменение рыночного равновесия, спрос и предложение. Комплектность и комплект товара. Тара и упаковка. Цена товара.
3. Страхование товара. Договор розничной купли-продажи (публичный договор). Представление покупателю информации о товаре. Способы розничной продажи. Цена и оплата товара.
4. Ответственности сторон при договорных обязательствах.

Тема: Договор поставки товаров в коммерческой деятельности.

Цель занятия:

1. Определить основные положения договоров в коммерческой деятельности.

План:

1. Договор поставки - важная форма хозяйственных связей. Пролонгация.
2. Долевые договоры. Внутрисистемные договоры. Содержание договора поставки: стороны и объекты договора.
3. Ассортимент товаров. Порядок и периоды поставки товаров. Доставка товаров. Принятие товаров покупателями.
4. Поставка товаров для государственных и муниципальных нужд. Имущественная ответственность.
5. Коммерческо-правовые основы договора поставки. Изменение и расторжение договора поставки.
6. Договор контрактации. Заявки и заказы на товары. Прямые договорные связи. Брокерские фирмы. Дилерские фирмы.

Тема: Правовое регулирование конкуренции. Монополистическая деятельность на современном рынке.

Цель занятия:

1. Изучить основные механизмы конкуренции.

План:

1. Механизм конкуренции.
2. Конкуренция и качество товаров и конкурентоспособность товара.
3. Особенности монополистической деятельности. Антимонопольные организации.

Тема: Организация таможенных операций в коммерческой деятельности.

Цель занятия:

1. Изучить основные понятия и структуру таможенных органов.

План:

1. Таможня – государственное учреждение, контролирующее провоз и перевозку грузов через государственные границы.

2. Организация таможенного дела в Российской Федерации. Основы таможенного права, принципы и особенности данного права.

3. Таможенное законодательство. Товары и транспортные средства.

4. Таможенный союз. Декларирование товаров. Таможенное оформление. Таможенный контроль.

Тема: Развитие лизинга в России Понятие и сущность лизинга.

Цель занятия:

1. Изучить предмет и основные принципы лизинга.

План:

1. Предмет и субъект лизинга. Виды лизинга: финансовый, оперативный, смешанный, возвратный.

2. Порядок заключения и исполнения договора лизинга. Лизинговые сделки и их правовые основы. Экономическая эффективность лизинга.

Тема: Правовые основы внешнеторговой деятельности.

Цель занятия:

1. Изучить правовые основы внешнеторговой деятельности.

План:

1. Основы государственного регулирования внешнеторговой деятельности.

2.Международные договора.

Тема: Правовые основы рынка ценных бумаг в коммерческой деятельности.

Цель занятия: Изучить структуру ценных бумаг.

План:

1. Инвестиционные ценные бумаги - основа основных коммерческих операций: акции, облигации, сертификаты, варранты, аукционы. Коммерческая активность предприятий и фирм.

2. Общая характеристика ценных бумаг. Понятие ценных бумаг. Порядок владения ценными бумагами. Эмиссионные ценные бумаги.

3. Виды ценных бумаг. Рынок ценных бумаг. Функции рынка ценных

2.2. Курс основных лекций

Тема лекции «Предмет, содержание и задачи коммерческой деятельности»

План:

1. Предмет, методы коммерческой деятельности
2. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.
3. Развитие коммерческой деятельности на современном уровне.
4. Механизм и основные принципы государственного регулирования коммерческой деятельности.

Курс “Коммерческая деятельность” как научная дисциплина изучает рациональную организацию коммерческих процессов в торговле с целью их наиболее эффективного выполнения, быстрейшего доведения товаров до конечных потребителей путем осуществления актов купли-продажи.

Предмет курса — коммерческие процессы, совершаемые в оптовых и розничных организациях сферы товарного обращения.

Объектом изучения курса в узком понимании являются торговые, посреднические, сбытовые, маркетинговые организации и структуры, где осуществляются коммерческие процессы.

В более широком смысле к объекту изучения курса следует отнести коммерческую сторону всего процесса движения товаров от производителей до потребителей.

Основные принципы или совокупность приемов исследования, применяемых в данной дисциплине (курсе), представляют собой **методологию научной дисциплины.**

Методологический арсенал курса “Коммерческая деятельность” включает как общенаучные, так и специальные методы познания (исследования).

Одним из *основных общенаучных методов* познания является метод диалектического материализма, предполагающий изучение, исследование категорий (понятий) от простейших к более сложным

К *общенаучным методам* исследования в курсе следует отнести методы наблюдения, эксперимента, сравнения, аналогии и др.

Специальные методы исследования включают анкетные опросы покупателей, экспертные оценки, экономико-математические расчеты, обеспечивающие определение экономической эффективности коммерческой деятельности.

Коммерческая деятельность даёт полный объём знаний области коммерции для успешного осуществления профессиональной деятельности в условиях рыночной экономики. Однако в этой профессии используют знания и многих других научных дисциплин: маркетинга, менеджмента, товароведения, психологии, экономики, математики, коммуникации.

Маркетинг изучает организацию процесса сбыта товаров, продвижения новых товаров к потребителю, вырабатывает стратегию рекламы этих изделий. В основе маркетинговых методов стимулирования продажи (сбыта) лежит деятельность фирмы по распространению сведений о достоинствах своего товара и убеждению целевых потребителей покупать его. Главное средство для реализации этих задач маркетинга — реклама. В курсе маркетинга рассматриваются формы коммуникации, которые стараются перевести качество товаров и услуг, а также идеи на язык запросов и нужд потребителя. Знание указанных вопросов необходимо для успешного ведения коммерческой деятельности.

В то же время курс коммерции нельзя методически рассматривать и механически включать в курс маркетинга как составную его часть. Технология коммерческой деятельности появилась значительно раньше маркетинга, имеет свой четко очерченный

предмет изучения, свои способы и методы выполнения коммерческих процессов. Однако коммерция как самостоятельная научная дисциплина имеет тесные межпредметные связи с курсом маркетинга, выступая как форма стимулирования потребностей и нужд различных сегментов рынка.

Коммерческая деятельность тесно связана с курсом товароведения продовольственных и непродовольственных товаров. Товароведные знания о потребительских качествах товаров позволяют оптимизировать коммерческий процесс, обеспечивать наиболее точный и полный выбор товаров с необходимыми характеристиками, подчеркнуть их потребительские достоинства и преимущества. Товар — объект коммерческой деятельности, поэтому глубокие знания в области товароведения являются обязательными для подготовки высококвалифицированного коммерсанта.

Знание методов экономического анализа из курса экономики предприятия необходимо при расчетах экономической эффективности коммерческой работы. Эти расчеты основываются на методике анализа динамики товарооборота торгового предприятия, расходов, прибыли, товарооборачиваемости и других показателей эффективности.

Коммерческая деятельность тесно связана и с искусством управления персоналом торгового предприятия, т. е. с менеджментом и психологией делового общения.

Таким образом, курс “Коммерческая деятельность” имеет тесные межпредметные связи со многими смежными дисциплинами, знания которых позволяют обеспечить подготовку коммерсанта высшей квалификации.

Курс коммерческой деятельности основной задачей ставит выявление закономерностей и тенденций развития современного торгового дела в сложных условиях рыночной экономики, с тем, чтобы творчески использовать эти закономерности и тенденции для эффективного выполнения торговых процессов в сфере товарного обращения.

Роль и задачи развития коммерческой работы на современном этапе

Рыночные условия хозяйствования способствовали появлению нового типа коммерческих отношений между поставщиками и покупателями товаров, открыли широкий простор инициативе и самостоятельности торговых работников. Без этих качеств в современных условиях нельзя успешно осуществлять коммерческую работу.

В странах с развитой рыночной экономикой в коммерческой деятельности очень высоко ценится коммерческая инициатива, предприимчивость, искусство продать товар. Эти качества прививаются студентам — будущим коммерсантам во время их обучения в университетах и колледжах.

Успешно осуществлять коммерческую деятельность в сложных и многообразных условиях рыночных отношений смогут лишь хорошо подготовленные высококвалифицированные кадры коммерческих работников торговли, прошедшие глубокую подготовку или повышение квалификации в области современной организации и технологии коммерческой работы, маркетинга, менеджмента. Во главе торговых предприятий, коммерческих служб должны стоять квалифицированные коммерсанты-организаторы, коммерсанты-товароведы, коммерсанты-менеджеры, хорошо знающие коммерческую работу. На оптовых базах, в торговых организациях и на предприятиях следует создавать коммерческие службы или отделы, возглавляемые первыми заместителями директоров предприятий или, как принято называть, коммерческими директорами.

В состав коммерческих служб включаются торговые или товарные отделы, отделы по изучению спроса или конъюнктуры торговли, коммерческие павильоны оптовых баз, залы товарных образцов и другие торговые подразделения предприятий (организаций).

Актуальной задачей коммерческих работников торговых организаций и предприятий является вовлечение в товарооборот продукции отечественных изготовителей.

В связи с этим необходимо расширять сферу договорных отношений с поставщиками и изготовителями товаров, повышать эффективность и действенность договоров поставки.

Договоры поставки должны активно воздействовать на отечественное производство для всемерного увеличения выпуска товаров народного потребления, изготовления их из дешевого альтернативного сырья, формирование оптимального ассортимента товаров для населения. При рыночной экономике качество коммерческой работы зависит прежде всего от умения активно изыскивать товары, реализуемые в порядке свободной продажи, заинтересовать промышленные или сельскохозяйственные предприятия, кооперативы, лица, занимающиеся индивидуальной трудовой деятельностью, в изготовлении нужных населению товаров.

Для выполнения этих задач коммерческим работникам необходимо хорошо знать свой экономический район и его природные богатства, реально оценивать состояние промышленности, сельского хозяйства, производственные возможности и ассортимент изделий, вырабатываемых предприятиями региона.

Для изучения поставщиков и их возможностей работники коммерческих служб должны принимать участие в работе товарных бирж, оптовых ярмарок, выставок-продаж и выставок-просмотров образцов лучших и новых изделий, следить за рекламными объявлениями в средствах массовой информации, бюллетенях спроса и предложений, биржевыми сообщениями, за проспектами, каталогами и т. п. Целесообразно посещать производственные предприятия (поставщиков) для ознакомления с их производственными возможностями, объемом и качеством выпускаемой продукции, принимать участие в совещаниях с работниками промышленности.

Важными задачами коммерческой службы в торговле являются изучение и прогнозирование емкости региональных и товарных рынков, развитие и совершенствование рекламно-информационной деятельности, координация закупочной работы среди поставщиков и потребителей. Для этого необходимо перенимать опыт зарубежных стран в использовании маркетинга, позволяющий успешно организовать коммерческую деятельность предприятий в условиях рынка.

На современном этапе коммерческая работа торговых организаций и предприятий должна способствовать расширению сферы внешнеэкономической деятельности с использованием различных форм экономико-финансовых связей (бартер, клиринг, расчеты в свободно конвертируемой валюте и др.).

Повышение уровня коммерческой работы требует постоянного совершенствования ее технологии, особенно использования новой техники управления, АСУ, автоматизированных рабочих мест (АРМ) коммерческих работников, компьютеризации управления коммерческими процессами, в том числе оптовой и розничной продажи товаров. Постоянный учет и контроль оптовых закупок товаров, характеризующихся большим количеством поставщиков, десятками тысяч наименований товаров сложного ассортимента, возможен лишь с помощью ЭВМ. Ручная, карточная форма учета поставок, осуществляемая коммерсантами, товароведами, трудоемка и не обеспечивает быстрого и точного их учета по всей совокупности ассортимента от большого количества поставщиков и по частным срокам поступления. Такая система учета выполнения договоров в групповом ассортименте, как правило по кварталам, не обеспечивает принятия оперативных мер воздействия на поставщиков, допускающих нарушения обязательств по поставкам товаров в развернутом ассортименте, приводит к срывам поставок и перебоям в поступлении товаров. Для этих целей необходима организация в товарных отделах, залах товарных образцов, коммерческих павильонах АРМ для оперативной обработки коммерческой информации и управления коммерческими процессами. Это обеспечивает автоматизацию учета поставки и реализации товаров по внутригрупповому ассортименту, освобождает товароведов от рутинной, ручной работы по ведению картотеки учета и движения товаров, высвобождает время для реальной коммерческой работы с поставщиками и покупателями, повышает производительность труда коммерческих работников.

Компьютеризация учета розничной продажи товаров в магазинах обеспечивает

непрерывный контроль за ходом реализации товаров и выдачей заказов на пополнение и поддержание торгового ассортимента в оптимальных размерах.

Компьютеризация коммерческих операций позволит создать информационную систему обработки и передачи коммерческой информации, составляющую техническую основу рыночной, маркетинговой деятельности в сфере товарного обращения.

Коммерческая деятельность, как и любая иная предпринимательская деятельность, нуждается в значительном регулировании со стороны государства. Регулирование коммерческих отношений осуществляется в основном посредством принятия правовых актов, относящихся к этой сфере деятельности, например, Закон РФ “О защите прав потребителей”, Федеральный закон “О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции” и др. Министерство экономического развития и торговли РФ организационно сосредоточило в едином органе вопросы внешней и внутренней торговли. Это открывает возможности для создания благоприятных условий для продвижения российских товаров не только на внутренний, но и на внешний рынок и для защиты отечественных товаропроизводителей.

Важной задачей в современных условиях является реформирование оптового звена. На основе сложившихся рыночных структур намечается создание крупных региональных оптовых звеньев, которые будут иметь возможность контролировать грузопотоки, определять ассортимент производства товаров народного потребления.

Предметом особого внимания государственных органов управления являются вопросы повышения качества продукции. Предприятия, которые не соблюдают технологические требования к производству товаров, продукции, санитарные правила и нормы, будут вытесняться с потребительского рынка. Для этого создается необходимая нормативно-правовая база.

Механизм и основные принципы государственного регулирования коммерческой деятельности

Государственное регулирование коммерческой деятельности предприятий - это комплекс мероприятий, форм и методов государственного влияния на деятельность субъектов коммерческой деятельности с целью создания нормальных условий их функционирования и развития, ослабления отрицательных тенденций, вызываемых коммерческой деятельностью.

Государственное регулирование коммерческой деятельности может быть прямым (директивным) и косвенным (экономическим). Правовые акты содержат множество директивных правил в отношении различных аспектов коммерческой деятельности. Прямые методы заключаются во вмешательстве государства в функционирование рыночного механизма, в процессы ценообразования, политику доходов, например: замораживание или допуск в определенных размерах роста цен и заработной платы, ограничений изменений показателей в кредитно-денежной системе, использование квот и других. Прямое государственное регулирование осуществляется по следующим направлениям:

- установление требований, предъявляемых к коммерческой деятельности;

- установление запретов на те или иные проявления при ее осуществлении;

- применение государством санкций и мер ответственности;

- создание хозяйствующих субъектов, их реорганизация и ликвидация (например, унитарных предприятий);

- заключение договоров в целях обеспечения целевых программ и иных государственных нужд.

К прямым методам также относятся методы административно-правового воздействия на субъекты коммерческой деятельности: регулирование правил продажи товаров и услуг, лицензирование, квотирование, установление минимальных размеров уставного фонда предприятий и организаций отдельных организационно-правовых форм деятельности; управление федеральной собственностью; стратегическое планирование.

Косвенные методы:

- кредитно-денежная политика,

- таможенная политика,

- налоговая политика.

В рыночной экономике приоритетно осуществляются косвенные методы регулирования с применением различных экономических рычагов и стимулов. Косвенное государственное регулирование может как стимулировать коммерческую деятельность (например, через предоставление льгот при налогообложении, кредитовании и др.), так и способствовать дестимулированию деятельности.

Применение принципов механизма государственного регулирования коммерческой деятельности осуществляется на принципах динамичности, системности, стабильности, адаптивности, гибкости, рациональности (оптимальности), оперативности, ответственности, достоверности, эффективности и др.

Согласно Федеральному закону «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности от 21 ноября 2003г., государственное регулирование ВЭД в России осуществляется на основе следующиих принципов:

- единство внешнеэкономической политики и национальной (внутренней) экономической политики;

- единство системы государственного регулирования и контроля за его реализацией;

- перенос центра тяжести регулирования ВЭД с административных на экономические методы;

- четкое разграничение прав и ответственности Федерации и ее субъектов в области управления ВЭД;

- обеспечение равенства всех участников ВЭД.

Система и структура федеральных органов исполнительной власти РФ, субъектов РФ, муниципальных образований, осуществляющих регулирование коммерческой деятельности, их основные задачи и функции

Государственные организационные структуры, участвующие в регулировании коммерческой деятельности : Торгово-промышленная палата РФ, Российское агентство поддержки малого предпринимательства, общественных объединений предпринимателей страны.

Основные регулирующие органы: Государственный комитет РФ по поддержке и развитию малого предпринимательства (ГКРП), Государственный комитет по антимонопольной политике (ГКАП), Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства, Комитет поддержки малых предприятий и предпринимательства при Государственном комитете РФ по управлению государственного имущества (Роскомпредпринимательства),

Совет по промышленной политике и предпринимательству при Правительстве РФ.

Органы, контролирующие все стороны коммерческой деятельности и их функции: Госторгинспекция, Госстандарт России, ГНС РФ, Министерство здравоохранения РФ, ГТК РФ. Взаимодействие ГТК с Госторгинспекцией с целью осуществления контроля за товарооборотом.

Контролирующие органы, проверяющие отдельные виды торговли и выполняемые ими функции:

- Федеральная служба России по обеспечению государственной монополии на алкогольную продукцию (осуществляет специальные исполнительные, контрольные и разрешительные функции по обеспечению государственного контроля за производством и оборотом этилового спирта и алкогольной продукции);

- Министерство финансов РФ(осуществляет контролирующие функции в отношении торговли драгоценными металлами, драгоценными камнями и изделиями их содержащими);

- Министерство природных ресурсов РФ и Государственный комитет по Охране Окружающей Среды (осуществляют контроль за продажей меховых товаров);

- Российская ассоциация развития малого предпринимательства (осуществляет защиту прав предпринимателей; обобщение и распространение опыта деятельности малых предприятий; оказание информационной, консультационной, методической, правовой и иной помощи организациям поддержки малого предпринимательства).

Тема лекции «Экономическая и коммерческая сущность информации.

План:
1. Понятие коммерческой информации.
2. Коммерческая тайна.
3. Делова я информация.

Коммерческая информация — это сведения о сложившейся ситуации на рынке различных товаров и услуг. Сюда относят количественные и качественные показатели торговой деятельности фирмы (коммерческой структуры, торгового предприятия и т. п.),

различные сведения и данные о коммерческой деятельности (цены, поставщики, конкуренты, условия поставок, расчеты, ассортимент товаров и др.).

Назначение коммерческой информации состоит в том, что она позволяет торговым организациям (предприятиям) проводить анализ своей коммерческой деятельности, планировать ее, осуществлять контроль за результатами этой деятельности (эффективностью работы).

Коммерсанту для успешной работы необходима как воздух коммерческая информация. Ему нужна постоянная информация о клиентах, конкурентах, дилерах (дельцах-посредниках). Оперативные данные для анализа, планирования, контроля. Рыночная ситуация постоянно меняется или может измениться в любую минуту. И если не налажено непрерывное поступление (обновление) информационных данных, фирма может вовремя не отреагировать на те или иные изменения (перемены), а значит, не избежать самых неприятных последствий. Тот, кто владеет информацией, действует, что называется, с открытыми глазами и способен как предвидеть неожиданности, так и противостоять им.

Информация о товаре непрерывно пополняется вновь поступившими сведениями, поэтому нет опасности получить устаревшие данные.

Источниками коммерческой информации могут служить:

- маркетинговые исследования по конкретным товарам. Однако перед тем, как вкладывать денежные средства в проведение исследований, сбор и анализ информации, необходимо провести сравнительную оценку затрат и значимости (ценности) возможных результатов. Если прирост прибыли от использования коммерческой информации превысит прирост затрат на ее получение, то проведение маркетинговых исследований является целесообразным;

- важным источником коммерческой информации являются также внутренние материалы и документы торговой фирмы, в частности, сведения об объемах товарооборота, затратах на продажу, товарных запасах, прибыли, расходах на рекламу.

- еще одним из источников коммерческой информации являются данные внешней статистики и публикуемые в средствах массовой информации сведения о состоянии рынка.

В последнее время все большее распространение получает покупка информации у различных фирм, основным видом деятельности которых является “производство и продажа чистой информации”. Так, в настоящее время создано Международное бюро информации и телекоммуникации (МБИТ), специализирующееся на создании информационных ресурсов России, способствующих развитию информационной инфраструктуры рынка. В МБИТе создана база данных экспортеров и импортеров России.

Коммерческая тайна и ее содержание.

Что такое коммерческая тайна? Видимо, всем известно понятие государственной (военной) тайны. Во всем мире под государственной тайной понимают сведения, относящиеся к внешней политике, обороне, национальной безопасности.

В советский период содержание государственной тайны было очень расширено — от здоровья руководителей партии и государства до рецептуры хлеба и вареной колбасы. На многих ведомственных документах существовал гриф “Для служебного пользования”.

Сейчас в условиях рыночной экономики такого грифа в большинстве случаев нет, однако появилось понятие — коммерческая тайна, что означает ограничение прав на определенную информацию для юридических и физических лиц, являющихся конкурентами. Коммерческая тайна — явление, присущее только рыночной, капиталистической экономике. “Преднамеренно скрываемые по коммерческим

соображениям экономические, технические, организационные и прочие данные и сведения о различных сторонах и сферах хозяйственной деятельности фирмы, охрана которых обусловлена интересами конкуренции и возможной угрозой экономической безопасности фирмы (предприятия)".

Коммерческая тайна возникает тогда, когда она представляет интерес для конкурентов. В отличие от государственной тайны коммерческая тайна не определена конкретным перечнем, поскольку она всегда разная применительно к разным предприятиям или фирмам. В законодательстве России понятие коммерческой тайны появилось в 1990 г. в тексте Закона о предприятиях и предпринимательской деятельности. Позднее Гражданского кодекса РФ (далее — ГК РФ) "Служебная и коммерческая тайна" дано определение информации, составляющей служебную или коммерческую тайну.

Наиболее полно и развернуто в правовом отношении коммерческая тайна получила изложение в Федеральном законе "О коммерческой тайне". Положения настоящего Федерального закона распространяются на информацию, составляющую коммерческую тайну, независимо от вида носителя, на котором она зафиксирована.

Федеральный закон дает следующее определение коммерческой тайны — "конфиденциальность информации, позволяющая ее обладателю при существующих или возможных обстоятельствах увеличить доходы, избежать неоправданных расходов, сохранить положение на рынке товаров, работ, услуг или получить иную коммерческую выгоду". Содержание коммерческой тайны — это информация научно-технологического, производственного, финансово-экономического или иного характера, в том числе составляющая секреты производства (ноу-хау), которая имеет действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности ее третьим лицам, к которой нет свободного доступа на законном основании и в отношении которой обладателем такой информации введен режим коммерческой тайны. Режим коммерческой тайны — это правовые, организационные, технические и иные принимаемые обладателем информации, составляющей коммерческую тайну, меры по охране ее конфиденциальности.

Обладатель информации, составляющей коммерческую тайну (лицо, которое владеет информацией, составляющей коммерческую тайну), имеет на законном основании ограничить доступ к этой информации и установить в отношении ее режим коммерческой тайны. Обладатель коммерческой тайны, зафиксированной на материальном носителя, обязан предоставлять информацию, составляющую коммерческую тайну, органам государственной власти, иным государственным органам, органам местного самоуправления в целях выполнения их функций.

Информация, составляющая коммерческую тайну, полученная от ее обладателя на основании договора или другом законном основании, считается полученной законным способом. Разглашение коммерческой тайны может ухудшить экономическое положение предприятия или фирмы. Чтобы этого не произошло, следует перевести такую информацию в разряд охраняемой. Это делается приказом руководителя фирмы, в котором перечисляются сведения, относящиеся к коммерческой тайне.

При засекречивании сведений, относящихся к коммерческой тайне, следует руководствоваться следующим:

- При засекречивании информации надо исходить из принципа экономической выгоды и безопасности фирмы. Причем, объявляя ту или иную информацию коммерческой тайной, важно соблюсти золотую середину. Чрезмерное засекречивание деятельности фирмы может обернуться потерей прибылей, так как условия рынка требуют широкой рекламы

производимой продукции и услуг.

- Информация типа ноу-хау, безусловно, должна быть отнесена к разряду коммерческой тайны. Ее надо охранять и от собственного персонала, ибо всегда существует опасность, что тот или иной сотрудник уволится и устроится на работу в конкурирующую фирму. Сведения же, которыми он владеет, не могут быть у него изъяты.

За рубежом существует практика подписания с сотрудником соглашения, по которому ему после увольнения запрещается работать в конкурирующей фирме. Правда, такого рода соглашения действуют лишь в течение определенного срока после расторжения договора о найме. Кроме того, во время действия подобного ограничения этому лицу должно выплачиваться вознаграждение. В российской практике такие соглашения пока неизвестны.

- Информация о рационализаторском предложении, изобретении и т. п., находящихся на стадии разработки, несомненно, относится к коммерческой тайне.

Рационализаторское предложение даже после его оформления и выдачи авторского свидетельства может оставаться коммерческой тайной, поскольку представляет собой техническое решение задачи, новое для данной фирмы.

- Особое внимание следует уделить охране договоров, заключаемых предприятием. Большая их часть, безусловно, относится к коммерческой тайне. Причем в определенных случаях охране подлежит не только текст договора, но и сам факт его заключения.

Руководитель фирмы должен установить строгий порядок хранения первых экземпляров договоров и работы с ними. Их следует хранить в определенном месте у ответственного лица и выдавать только под расписку с письменного разрешения руководителя фирмы. На лица, ответственные за хранение договоров и работу с ними, возлагается персональная ответственность за утерю договоров или утечку информации из них. Все это необходимо потому, что деятельность коммерческих структур строится в большей степени на договорных началах и конкурент или партнер по переговорам, обладая информацией в этой сфере, может составить довольно полную картину производственного и финансового положения фирмы. Пропажа (похищение) первых экземпляров договоров ведет к значительным затруднениям и даже невозможности доказать те или иные положения при возникновении спора и его разрешении в судебном порядке. При подписании договора рекомендуется, чтобы представители сторон ставили подписи не только в конце договора, но и на каждом листе во избежание замены одного текста другим.

Деловая информация:

● финансовые сведения;

● данные о цене (стоимости) продукции и услуг, технологии;

● деловые планы и планы производства новой продукции;

● списки клиентов и продавцов, контракты, преференции и планы;

● информация о маркетинге;

● соглашения, предложения, квоты;

● списки персонала, организационные схемы и информация о сотрудниках (их характеристики).

Техническая информация:

● научно-исследовательские проекты;

● конструкторские разработки по производству какой-либо продукции и ее технические параметры;

● заявки на патенты;

● дизайн, эффективность и возможности производственных методов, оборудования и систем;

● информационный процесс;

● программное обеспечение ЭВМ.

Федеральный закон “О коммерческой тайне” перечисляет сведения, которые не могут

составлять коммерческую тайну. К ним относятся следующие сведения:

- содержащиеся в учредительных документах юридического лица, документах, подтверждающих факт внесения записей о юридических лицах и об индивидуальных предпринимателях в соответствующие государственные ресурсы;

- содержащиеся в документах, дающих право на осуществление предпринимательской деятельности;

- о составе имущества государственного или муниципального унитарного предприятия, государственного учреждения и об использовании ими средств соответствующих бюджетов;

- о загрязнении окружающей среды, состоянии противопожарной безопасности, санитарно-эпидемиологической и радиационной обстановке, безопасности пищевых продуктов и других факторах, оказывающих негативное воздействие на обеспечение безопасного функционирования производственных объектов, безопасности каждого гражданина и безопасности населения в целом;

- о численности, о составе работников, о системе оплаты труда, об условиях труда, в том числе об охране труда, о показателях производственного травматизма и профессиональной заболеваемости и о наличии свободных рабочих мест;

- о задолженности работодателей по выплате заработной платы и по иным социальным выплатам;

- о нарушениях законодательства Российской Федерации и фактах привлечения к ответственности за совершение этих нарушений;

- об условиях конкурсов или аукционов по приватизации объектов государственной или муниципальной собственности;

- об условиях и структуре доходов некоммерческих организаций, о размерах и составе их имущества, об их расходах, о численности и об оплате труда их работников, об использовании безвозмездного труда граждан в деятельности некоммерческой организации;

- о перечне лиц, имеющих право действовать без доверенности от имени юридического лица и некоторых других.

Тема лекции «Организация расчётов в коммерческой деятельности»

1. Виды расчётов.
2. Банковские операции .

В сфере обращения деньги выступают в двух формах: наличных или безналичных денег, в связи, с чем денежные расчеты осуществляются предприятиями и физическими лицами либо наличными деньгами, либо в виде безналичных платежей.

Организации производят расчеты по своим обязательствам с другими предприятиями, как правило, в безналичном порядке через банки или применяют другие формы безналичных расчетов, устанавливаемые Банком России в соответствии с законодательством РФ. Прием наличных денег организациями при осуществлении расчетов с населением производится с обязательным применением контрольно-кассовых машин. Для осуществления расчетов наличными деньгами каждая организация должна иметь кассу и вести кассовую книгу по установленной форме. Наличные деньги, полученные организациями в банках, расходуются на цели, указанные в чеке. Ведение кассовых операций возложено на кассира, который несет полную материальную ответственность за сохранность принятых ценностей. В кассе можно хранить небольшие денежные суммы в пределах установленного банком лимита. При отсутствии этих обстоятельств предприятия независимо от организационно-правовых форм и сферы деятельности обязаны хранить свободные денежные средства в учреждениях банков. Центральный банк, являющийся, как правило, государственным учреждением, выполняет следующие основные функции:

♦ является центром эмиссии наличных и безналичных денег;

♦ является гарантом полученных государственных международных займов;

♦ аккумулирует резервы коммерческих банков;

♦ осуществляет финансирование правительственных учреждений и организаций;

♦ ведет операции с государственными ценными бумагами;

♦ разрабатывает и осуществляет денежно-кредитную политику страны и т. д.

Коммерческие банки, являющиеся, как правило, акционерными обществами, выполняют следующие основные функции:

♦ аккумулируют средства физических и юридических лиц;

♦ кредитуют на возвратной и платной основе физические и юридические лица;

♦ осуществляют на платной основе расчеты между гражданами, коммерческими и государственными организациями;

♦ на платной основе являются гарантами обязательств по договорам между любыми коммерческими организациями и т. д.

В Российской Федерации в соответствии с Конституцией РФ денежной единицей является рубль. Введение и эмиссия других денег не допускается. Наличные и безналичные расчеты между гражданами и юридическими лицами между собой регулируются ГК РФ. Гражданским кодексом РФ предусмотрены расчеты платежными поручениями, аккредитивами, инкассо и чеками, т. е. с применением всех тех форм, которые широко распространены в зарубежных странах и в международных расчетах.

Наличная форма расчетов. Поступление денег в кассу предприятия и выдачу из кассы оформляют приходными и расходными кассовыми ордерами. В кассе можно хранить небольшие денежные суммы в пределах установленного банком лимита для оплаты мелких хозяйственных расходов, выдачи авансов на командировки и других небольших платежей. Превышение установленных лимитов в кассе допускается лишь в течение 3 рабочих дней в период выплаты заработной платы работникам предприятий, пособий по временной нетрудоспособности, стипендий, пенсий и премий. Приходные ордера подписывает главный бухгалтер или лицо, им уполномоченное, а расходные — руководитель организации и главный бухгалтер или лица, ими уполномоченные. В тех случаях, когда на прилагаемых к расходным кассовым ордерам документах, заявлениях имеется разрешительная подпись руководителя организации, подпись руководителя на расходных кассовых ордерах не обязательна. Приходные кассовые ордера и квитанции к ним, расходные кассовые ордера и заменяющие их документы должны быть заполнены четко и ясно чернилами или шариковыми ручками либо выписаны на пишущей машине или компьютере. Подчистки, помарки или исправления, хотя бы и оговоренные, в этих документах не допускаются. Прием и выдача денег по кассовым ордерам могут производиться только в день их составления. Если деньги выдаются по доверенности, то в тексте расходного кассового ордена после фамилии, имени и отчества получателя денег указываются фамилия, имя и отчество лица, которому доверено получение денег. Когда деньги выдают по доверенности, то перед распиской в получении денег кассир указывает: "По доверенности". Доверенность остается у кассира и прикрепляется к расходному кассовому ордеру или платежной ведомости. Приходные и расходные кассовые ордера до передачи в кассу учитываются бухгалтерией в журнале регистрации приходных и расходных кассовых документов. Главный (старший) кассир перед началом рабочего дня выдает другим кассирам авансом необходимую для расходных операций сумму наличных денег под расписку в книге учета принятых и выданных кассиром денег. Кассиры в конце рабочего дня обязаны отчитаться перед главным (старшим) кассиром в полученном авансе и в деньгах, принятых по приходным документам, а также сдать остаток наличных денег и кассовые документы по произведенным операциям (главному) старшему кассиру под расписку в книге учета принятых и выданных кассиром денег. Руководители организаций обязаны оборудовать кассу и обеспечить сохранность денег в помещении кассы, а также при доставке их из учреждения банка и сдаче в банк. В тех случаях, когда по вине руководителей организации не были созданы необходимые условия, обеспечивающие сохранность денежных средств при их хранении и транспортировке, они несут в установленном законодательством порядке ответственность. В малых организациях, не имеющих в штате кассира, обязанности последнего может выполнять главный бухгалтер или другой работник по письменному распоряжению руководителя организации при условии заключения с ним договора о материальной ответственности. Ответственность за соблюдение Порядка ведения кассовых операций возлагается на руководителей организаций, главных бухгалтеров и кассиров. Лица, виновные в неоднократном нарушении кассовой дисциплины, привлекаются к ответственности в соответствии с законодательством Российской Федерации. Порядок ведения кассовых операций систематически проверяют банки.

Безналичная форма расчетов. Важнейшей задачей организации денежного оборота страны является широкое развитие безналичных расчетов и ограничение сферы применения наличных денег. Замещение налично-денежных платежей безналичными перечислениями сокращает потребность хозяйства в наличных деньгах, что имеет важное значение для укрепления денежного обращения, для экономии издержек обращения. Безналичные расчеты, способствуя концентрации денежных средств предприятий, организаций в банке, обеспечивают их рациональное использование. Применение безналичных расчетов создает условия для контроля со стороны банков за выполнением участниками расчетов кассовых планов и денежных смет. Безналичные расчеты осуществляют по товарным и нетоварным операциям. К товарным операциям относят куплю-продажу сырья, материалов.

При последующем акцепте банк плательщика оплачивает платежное требование сразу после его поступления. Если плательщик в установленный срок заявит об отказе от акцепта, то банк немедленно восстанавливает сумму платежа на счете плательщика и списывает ее со счета получателя. Банк принимает последующие отказы от акцепта иногородних и одногородних требований в течение трех рабочих дней после поступления требований в банк плательщика. Требование предъявляется в банк при иногородних расчетах в трех экземплярах, при одногородних — в четырех экземплярах. Плательщик имеет право отказаться от акцепта счета в полной сумме в случае отгрузки поставщиком незаказанной, недоброкачественной, нестандартной или некомплектной продукции, досрочной поставки товаров или досрочного оказания услуг, предъявления поставщиком бестоварного требования, отсутствия утвержденных или согласованных в установленном порядке цен на товары и услуги и др. Частичный отказ от акцепта может быть при нарушении поставщиком цен, скидок, арифметических ошибках в требовании или в товарно-транспортном документе, поступлении части незаказанной, недоброкачественной или нестандартной продукции и др. За необоснованный отказ от акцепта по решению арбитражного суда покупатель может нести материальную ответственность. Если покупатель отказался от акцепта поручения-требования, полученные по этому поручению-требованию товары (за исключением скоропортящихся) поступают на ответственное хранение покупателя. При частичном отказе от акцепта товар остается на ответственном хранении покупателя в той его части, от оплаты которой он отказался. Достоинством акцептной формы расчетов платежными требованиями является то, что она позволяет плательщику контролировать соблюдение поставщиком условий, предусмотренных договорами. Ее недостаток заключается в сравнительно медленном поступлении средств на счет поставщика (3 дня на акцепт и двойной срок почтового пробега). Расчеты платежными поручениями-требованиями могут осуществляться и без их акцепта. Например, со счетов плательщика без акцепта оплачиваются требования за газ, воду, электрическую и тепловую энергию, канализацию, пользование телефоном, почтово-телеграфные и некоторые другие услуги.

Аккредитивная форма расчетов. Относительная ненадежность платежей банковскими переводами и инкассо состоит в том, что согласие на осуществление платежа за поставленные товары зависит от самих плательщиков. Аккредитивная форма расчетов практически исключает плательщиков из процесса принятия решения — платить или не платить за поставленные товары, поскольку эта форма расчетов предусматривает заключение отдельного от контракта платежного договора, которым является аккредитив. Он заключается между покупателем (клиентом), банком-эмитентом, принимающим обязательства обеспечить платеж, и продавцом-бенефициаром (получателем денег). Выплаты по аккредитиву производят в течение срока его действия в банке-эмитента в полной сумме аккредитива или по частям против представленных поставщиком реестров счетов и транспортных или приемо-сдаточных документов, удостоверяющих отгрузку

товара. Реестры счетов должны сдаваться поставщиком в обслуживающее его учреждение банка, как правило, на следующий день после отгрузки (отпуска) товара. **Виды аккредитивов**:

- Отзывным признается аккредитив, который может быть изменен или отменен банком-эмитентом без предварительного уведомления получателя средств. Отзыв аккредитива не создает каких-либо обязательств банка-эмитента перед получателем средств.

- Исполняющий банк обязан осуществить платеж или иные операции по отзывному аккредитиву, если к моменту их совершения им не получено уведомление об изменении условий или отмене аккредитива. ъ

- Аккредитив является отзывным, если в его тексте пря мо не установлено иное".

Безотзывный аккредитив Безотзывным (по ГК РФ) признается аккредитив, который не может быть отменен без согласия получателя средств. По просьбе банка-эмитента исполняющий банк, участвующий в проведении аккредитивной операции, может подтвердить безотзывный аккредитив (подтвержденный аккредитив). Такое подтверждение означает принятие исполняющим банком дополнительного к обязательству банка-эмитента обязательства произвести платеж в соответствии с условиями аккредитива. Безотзывный аккредитив, подтвержденный исполняющим банком, не может быть изменен или отменен без согласия исполняющего банка. Для исполнения аккредитива получатель средств представляет в исполняющий банк документы, подтверждающие выполнение всех условий аккредитива. При нарушении хотя бы одного из этих условий исполнение аккредитива не производится.

Расчеты платежными поручениями Платежные поручения используются организациями для расчетов за продукцию и услуги, расчетов с бюджетом, органами социального страхования и др. Их можно применять в одногородних и иногородних расчетах. **Платежное поручение** представляет собой распоряжение владельца счета банку на перечисление денежных средств с его расчетного счета на счет получателя денег. В нем обязательно указывают назначение подлежащих перечислению сумм. Платежное поручение передается в учреждение банка плательщика в порядке последующего акцепта после получения получателем товарно-материальных ценностей или оказанных ему услуг. Вместе с тем оно может выписываться и для предварительной оплаты счетов поставщиков. Под **предварительной оплатой** понимают оплату товаров или оказанных услуг, готовых к отгрузке (оказанию) получателю и отгружаемых (оказываемых) не позднее трех рабочих дней со дня получения платежа. Платежные поручения оформляют, как правило, на сумму не менее предельной величины, установленной для банковских операций по безналичным расчетам. Платежи менее этой суммы осуществляют, как правило, почтовыми переводами. Не ограничивается сумма перевода на имя отдельных граждан причитающихся лично им средств и на имя других организаций, где нет кредитных учреждений. При расчетах платежными поручениями (переводами) операции по расчетам у поставщиков и покупателей отражают на счетах бухгалтерского учета таким же образом, как и при расчетах платежными поручениями-требованиями.

Расчеты чеками Расчетный чек содержит письменное поручение владельца счета (чекодателя) обслуживающему его банку на перечисление указанной в чеке суммы денег с его счета на счет получателя средств (чекодержателя). Данная форма расчетов в последние годы все шире используется при одногородних расчетах (особенно для расчетов с транспортными организациями).

Различают чеки из лимитированных и нелимитирован-ных чековых книжек. Лимитированные чековые книжки выдаются для расчетов только с одним поставщиком или подрядчиком. Сумма лимита и срок действия книжки должны быть ограничены.

При поступлении товаров (оказании услуг) плательщик выписывает чек из книжки и передает его представителю поставщика или подрядчика, который становится чекодер-жателем. Чекодержатель представляет выписанный чек в свое учреждение банка, как правило, на следующий день после выписки для зачисления денег на его расчетный счет. При вексельной оплате поступающих ресурсов или продаваемой продукции (выполненных работ, оказанных услуг) могут использоваться простые и переводные векселя.

Простой вексель — письменное долговое денежное обязательство одной стороны (векселедателя) уплатить определенную сумму денег по наступлении срока платежа другой стороне (векселедержателю) по совершенным торговым сделкам или за выполненные работы (оказанные услуги). В нем указывают место и дату выдачи, сумму обязательства в целом или выделение обязательств по оплате процентов, срок и место платежа, наименование получателя, подпись векселедателя.

Переводной вексель (тратта) выписывается кредитором (трассантом) и содержит приказ дебитору (трассату) уплатить указанную в векселе сумму третьему лицу (ремитенту) или предъявителю. Этот документ превращается в долговое обязательство после его акцепта трассатом. С помощью передаточной надписи (индоссамента) вексель может использоваться неоднократно, тем самым выполняя функцию универсального кредитно-расчетного документа. Использование тратт существенно убыстряет оборот средств и учет (дисконтирование) векселей в банках. Векселедержатель посредством индоссамента передает вексель банку до наступления срока платежа и получает вексельную сумму за вычетом учетного процента **в** пользу банка, называемого **дисконтом.**

Тема лекции «Организация биржевой торговли в коммерческой деятельности»

План:

1. Биржевая торговля как основа коммерческой деятельности.

2. Функции биржи.

3. Виды биржи.

4. Регулирование биржевой деятельности.

Основой биржевой деятельности является биржевая торговля. Возникновение биржевой торговли объясняется потребностями развития, как производства, так и торговли. При этом торговлю следует рассматривать в качестве связующего звена между производством и внешней средой. Она вобрала в себя черты как обычной рыночной, так и ярмарочной торговли, и организуется торговцами для облегчения самого процесса торговли, для выработки ее более эффективного механизма, а в следствии для защиты интересов как продавцов, так и покупателей от неблагоприятных изменений цен. Биржевая торговля выросла из обычного локального (местного) рынка и ярмарки, с самого своего

зарождения,- это организованная торговля, ибо ее специально создавала особая организация, получившая название биржи. Биржевая торговля имеет дело с активами, относящимися либо к группе капиталов (например, ценные бумаги, валюта), либо к группе товаров (например, цветные металлы, сельскохозяйственные товары). Основная операция при биржевой торговле - это купля-продажа соответствующих активов. Участники биржевой торговли могут проводить меду собой любые операции по поводу купли - продажи биржевого актива. В результате непосредственно биржевая торговля сводится к купле - продажи биржевых активов биржевыми посредниками, однако это не означает, что она не имеет тесных взаимосвязей с другими видами рыночных операций, активов, рынков и их участников. Такое понимание биржевой торговли отражает ее специфику и отличая от других видов и форм торговли. Что же касается связи со всеми другими атрибутами рыночных отношений, то они также естественны для биржевой торговли, как сама эта торговля есть необходимая составная часть рынка вообще. Без биржевой торговли так же, как и без деления торговли товарами на оптовую и розничную, был бы невозможен прогресс в рыночных отношениях. А в настоящее время вообще можно достаточно серьезно утверждать, что биржевая торговля - это главная форма торговли с точки зрения своих масштабов, объемов, участников. Но это совсем не означает второстепенности других организованных рынков, других товаров и услуг.

Торговля, осуществляемая на бирже, или биржевая торговля, в отличие от любых других видов торговой деятельности имеет следующие основные черты:

- Приуроченность к определенному месту и времени, т.е. биржевая торговля проводится только в специально отведенном для этого процесса месте и только в установленные часы работы биржи;

- Подчиненность установленным правилам биржевой торговли. Каждая биржа вырабатывает свои правила торговли на данной бирже и все участники биржевой торговли обязаны соблюдать эти правила. Несоблюдение правил наказывается штрафами или исключением из членов биржи;

- Публичность, т.е. биржевая торговля ведется в присутствии всех членов биржи или с их ведома;

- Гласность, т.е. результаты биржевой торговли являются открытыми для широкой публики, сведения о них поступают в общество через средства массовой информации;

- Регулирование со стороны государства и общественности; государство через свои законодательные и нормативные акты устанавливает правила, в соответствии с которыми биржи строят свою деятельность.

Концентрация спроса и предложения по товарам, реализуемым на бирже, ибо биржа - это самое подходящее место, где легко можно найти покупателя на продаваемый товар или продавца необходимого вам товара. На этой основе складываются представительные рыночные биржевые (рыночные) цены на товары. Итак, понятие биржевой торговли включает то, что объединяет ее с другими формами торговли, и то, что отличает ее. Так на пример биржевая торговля отличается, от базарной наличием постоянного места для торговли; присутствует режим работы; наличием утверждаемых правил торговли.

Функции биржи

В функциях биржи отражается деятельность, присущая только ей самой и которой не занимаются обычно любые другие организации торговли. Основные функции биржи являются следующие:

1. Организация биржевых собраний для проведения гласных публичных торгов, а именно:

- организация биржевой торговли;

- разработка правил биржевой торговли;

- материально-техническое обеспечение торгов; квалифицированный аппарат биржи.

Для организации торговли биржа должна располагать оборудованным «рыночным местом», позволяющее вмещать продавцов и покупателей, ведущих открытый биржевой торг. Использовать современные электронные средства связи.

Организация торговли требует от биржи разработки и строгого соблюдения норм и правил поведения участников торга в зале.

Материально-техническое обеспечение торгов включает оборудование биржевого зала, рабочих мест участников, компьютерное обеспечение всех процессов на бирже и т.д.

2. Другой функцией биржи является разработка биржевых контрактов, которая включает:

- стандартизацию требований к качественным характеристикам биржевых торгов;

- стандартизацию размеров партий товаров;

- выработку единых требований к расчетам по биржевым сделкам.

На основе требований предъявляемым к биржевым товарам разрабатываются биржевые стандарты, которые учитываются производителями и потребителями на товарных биржах, а также эмитентами и инвесторами на фондовых биржах. Ускорению оформления заключенных сделок способствуют типовые биржевые контракты, которые разрабатываются биржами.

3. Разрешение споров по биржевым сделкам

В процессе торгов возможны случаи возникновения спорных ситуаций между участниками и нейтральным органом биржи (такие споры разрешает третейский суд или арбитраж).

4. Выявление и регулирование биржевых цен.

Биржа участвует в формировании и регулировании цен на все виды биржевых торгов. Биржевая цена устанавливается в процессе ее котировки. Под котировкой понимаются фиксирование цен на бирже в течение каждого дня ее работы; регистрацию курса валюты или ценных бумаг; цену биржевых товаров. Котирование цен - это регистрация биржевых цен по биржевым правилам с их последующей публикацией. Публикация цен служит ориентиром для продавцов и покупателей, помогает им выработать свою стратегию поведения на торгах.

5. Биржевое страхование (хеджирование) участников биржевой торговли от неблагоприятных для них колебания цен.

Выполняя задачу страхования биржа не столько организует торговлю, сколько ее обслуживает. Биржа создает условия для того, чтобы покупатели и продавцы наличного товара по своему желанию могли бы одновременно принимать участи как клиенты и как участники.

6. Гарантирование выполнения сделок достигается по средствам биржевых систем клиринга и расчетов. Для этого биржа использует систему безналичных расчетов путем зачета взаимных требований и обязательств участников торгов, а также организует их исполнение.

7. Информационная деятельность бирж.

Важнейшей функцией биржи является сбор и регистрация биржевых цен с последующим их опубликованием.

Виды бирж

Изучение особенностей работы бирж, их структуры, состава органов управления помогает их классификация, т.е. объединение в определенные группы, соответственно выбранному признаку классификации.

Под признаком классификации следует понимать характерные, отличительные особенности, присущие биржам, которые позволяют объединить их в определенные группы. К признакам классификации бирж относятся:

- вид биржевого товара;

- принцип организации (роль государства в организации биржи);

- правовое положение (статус бирж);

- форма участия посетителей в биржевых торгах;

- номенклатура товаров, являющихся объектом биржевого торга;

- место и роль в мировой торговле;

- преобладающий вид биржевых сделок;

- характер деятельности;

В мировой практике в зависимости от вида биржевого товара принято выделять товарные и товарно-сырьевые, фондовые, валютные биржи и биржи труда. Товарная биржа - организация с правом юридического лица, «формирующая оптовый рынок путем организации и регулирования биржевой торговли, осуществляемой в сфере гласных публичных торгов, проводимых в заранее определенном месте и в определенное время по установленным ею правилам» Закон РФ « О товарных биржах и биржевой торговле». По мере формирования рынка ценных бумаг возникает необходимость в учреждении специальных органов, основной функцией которых является контроль и регулирование

оборота ценных бумаг, движение имущества и т.д. Так были созданы фондовые биржи. Фондовая биржа представляет собой постоянно действующий регулируемый рынок ценных бумаг. Она создает возможности для мобилизации финансовых ресурсов и их использования при долгосрочном инвестировании государственных программ и долга.

Валютные биржи создаются для организации и обслуживания рынка иностранной валюты. Они наиболее жестко контролируются со стороны государства (в лице Банка России) в отличие от других видов бирж. Мировой опыт показывает, что в дальнейшем торговля валютой вряд ли будет обособлена от торговли ценными бумагами. Основное количество бирж, возникших в России пришлось на товарные и товарно-фондовые. Чисто фондовых и валютных бирж практически не было. В первые годы деятельности в нашей стране отсутствовало законодательное разделение бирж на товарные, фондовые и валютные, поэтому товарные биржи торговали как товарами, так и ценными бумагами, а фондовые - специализировались только на ценных бумагах. В настоящее время товарные биржи имеют право торговать ценными бумагами только при наличии специального фондового отдела и соответствующей лицензии на торговлю ценными бумагами Временное положение «О требованиях, предъявляемых к организациям торгов на рынке ценных бумаг». Смешанные товарно-фондовые биржи появились как результат деятельности посредников, цель которых получить выгоду от одновременной работы на одном рынке одновременно как с товарами, так и с ценными бумагами. Дальнейшее развитие рынка и усиление конкурентной борьбы в экономике России потребует специализации бирж. Это будет результат развития самого рынка независимо от вмешательства государства в рыночные отношения.

2. По принципу организации (роли государства в создании бирж) различают два вида бирж:

- публично-правовые (государственные биржи);

- частно-правовые (частные биржи);

Биржи, имеющие частно-правовой характер, доступны только узкому кругу лиц, входящих в биржевую корпорацию. Число членов таких бирж ограничено. Биржи такого вида являются паевыми обществами. Их уставной капитал делится на определенное количество паев (сертификатов). Каждый член биржи должен быть владельцем хотя бы одного пая (сертификата), который дает ему право заключать сделки в помещении биржи. Биржи в России имели статус публично-правового института, находящегося под контролем или в непосредственном ведении специальных государственных органов управления. Это был результат неразвитости торгово-посреднической деятельности и недостаток в крупных частных капиталах. В последнее время биржи создаются не как государственные организации, занимающие определенное место в иерархии государственного управления, а как акционерные общества.

3. Созданные биржи в основном регистрировались как акционерные общества или товарищества с ограниченной ответственностью. Это предоставляло учредителям биржи большую свободу при подготовке необходимых документов, позволяло заложить такой механизм управление и распределение прибыли, который устраивал бы их. Учредителей привлекало и то, что биржа в форме товарищества могла быть зарегистрирована в местных органах власти. Отдельные биржи регистрировались как частный индивидуальный предприятия.

4. По форме участия посетителей в торгах биржи могут быть открытыми и закрытыми. В торгах на открытых биржах участвуют ее постоянные члены, выполняющие роль биржевых посредников, поэтому доступ непосредственных покупателей и продавцов в биржевой зал закрыт. Для закрытых бирж характерным признаком является наличие специализированной системы органов сбора и до биржевой обработки заказов , т.е. существование периферийных служб бирж.

В торгах на открытых биржах, кроме постоянных членов и биржевых посредников, могут принимать участие и посетители. При этом открытые биржи бывают двух типов:

1. чисто («идеально») открытая биржа, на которой контрагентов не обязывают пользоваться услугами посредников. Их даже вообще может и не быть, так как на таких биржах обеспечивается свободный доступ в биржевое кольцо продавцов и покупателей. Таким образом , чисто открытая биржа характеризуется прямыми связями производителей и потребителей;

2. открытая биржа смешанного типа, на которой непосредственно с продавцами и покупателями трудятся две группы посредников (брокеры, работающие от имени и за счет клиента; дилеры, осуществляющие операции на бирже от своего имени и за свой счет).

В соответствии суставами большинство товарных бирж в нашей стране являются закрытыми, хотя для увеличения биржевого оборота иногда привлекаются к торгам и непосредственные клиенты путем (продавцы или покупатели) наделения их статусом разового или постоянного посетителя для заключения сделок. Степень открытости биржевого собрания непосредственно связана с торговой стратегией, чаще всего открытость биржи используется в рекламных целях или для оживления торгов. К тому же открытость бирж можно объяснить неразвитостью биржевого механизма, позволяющего участвовать в торгах непрофессиональным участникам биржевого рынка. Закрытый характер биржи соответствует самой ее концепции как организация (ассоциация) торгующих (посредников), создаваемой для обеспечение торговли и удовлетворения их интересов, а не для привлечения и инвестирования капитала. Поэтому для бирж, защищающих интересы торговли, закрытый характер более предпочтителен. По номенклатуре товаров, являющихся объектом биржевого торга, они подразделяются на универсальные (общего типа) и специализированные. На универсальных биржах ведутся торги по широкому кругу разнообразных торгов. В зависимости от места и роли бирж в мировой торговле, выполняемых функций и ориентации на рынке их принято делить на международные и национальные. Международные биржи представляют собой особый вид постоянно действующего потового рынка, охватывающий несколько государств, на котором совершаются сделки купли-продажи на определенные биржевые товары. Особенностью международных бирж является обеспечение свободного перевода прибыли, получаемой по биржевым операциям, а также заключение спекулятивных сделок, которые дают возможность получения прибыли на разнице котировальных цен на биржах разных стран. Национальные биржи действуют в пределах одного отдельно взятого государства, учитываются особенности развития производства обращения и потребления материальных ресурсов, присущие данной стране. Валютный, налоговый и торговый режимы данного государства препятствуют проведению арбитражных сделок и участию в биржевой торговле лиц и фирм - нерезидентов страны место нахождения биржи. В зависимости от сферы деятельности биржи в нашей стране можно разделить: центральные (столичные), межрегиональные и региональные (локальные). Территориальное положение бирж в стране должно соответствовать центрам торговых связей и транспортных путей. Межрегиональные биржи, как правило, объединяют районы производства и потребления товаров. Большинство бирж в России следует отнести к локальным и ли региональным.

По характеру операций мировая практика биржевой торговли выделяет следующие виды бирж:

- реального товара;

- фьючерсные;

- опционные;

- смешанные.

Биржа реального товара характерна для начального этапа биржевой торговли, ее отличительными чертами считают регулярность возобновления торга, приуроченность торговли к определенному месту подчиненность определенным правилам, торговлю массовыми, однородными товарами, отдельные партии которого взаимозаменяемы. Совершение сделок происходит при отсутствии товара на основе описания. Основная черта - это обязательная продажа и поставка товара после проведения торгов. Фьючерсные биржи. Они отражают превращение биржи из рынка реального товара в рынок прав на товар. Фьючерсные биржи являются своеобразными финансовыми институтами, обслуживающими торговлю. Без банковского кредитования, достаточной массы свободных денежных средств фьючерсная торговля невозможна. Она одновременно представляет собой рынок цен соответствующих товаров и оказывает существенное влияние Ии на биржевые котировки, и на фактические цены конкретных сделок с реальными товарами. Опционные биржи. Используются для страхования участников биржевой торговли, так как дают возможность покупателям опционов ограничить возможные убытки при заключении биржевых сделок. Для российских бирж возможно заключение на одной бирже всех видов сделок: с реальным товаром, фьючерсных и опционных. Поэтому их можно отнести к смешанным биржам. В зависимости от характера деятельности выделяют биржи прибыльные (коммерческие) и не прибыльные (некоммерческие). Поскольку биржи организовывались за счет объединения капиталов небольшого количества числа акционеров-инвесторов, они согласно долевому вкладу в уставный капитал ожидали получить прибыль, обещанную им в виде дивидендов. В большинстве случаев биржа создавалась как объединение продавцов для упрощение их операций на самой бирже. Необходимость в коммерческой деятельности биржи заключается в обеспечении дивидендами своих членов. Эффект в организации биржи состоит в снижении затрат у ее учредителей и членов при проведении коммерческих сделок.

Регулирование биржевой деятельности.

Следует отметить, что исторически правовые акты, определяющие особенности проведения операций на финансовом рынке, появились ранее, чем были разработаны нормы общегражданского законодательства, соответствующие принципам регулирования рыночных отношений. Гражданский кодекс РФ. Принятый позднее новый ГК РФ в регулировании деятельности юридических лиц основывался на концептуально ином подходе, согласно которому организационно-правовая форма юридического лица является определяющим моментом в определении характера его деятельности как коммерческой или некоммерческой организации. Такой подход делает юридически невозможным некоммерческий характер деятельности хозяйственных обществ вообще и акционерных обществ в частности. Для фондовых бирж, учрежденных до вступления в действие Закона "О рынке ценных бумаг" и нормативных документов ФКЦБ, предписание о необходимости приведения своих документов в соответствие с нормами закона вследствие

положений действующего законодательства равносильно предписанию о ликвидации. Анализ ситуации показывает, что российские реалии снова резко расходятся с мировыми тенденциями. При этом надо подчеркнуть, что все предпосылки для следования мировым тенденциям в России существуют. Речь идет прежде всего о компьютеризации и технологизации финансового рынка, превращающих ведущие инфраструктурные элементы рынка, к каковым относятся биржи и иные организаторы торговли, из "закрытых профессиональных клубов" в коммерческие предприятия, ведущие жесткую конкурентную борьбу за клиента. Происходящий процесс глобализации финансовых рынков приводит к стиранию национальных границ. Таким образом, инфраструктурные институты вынуждены конкурировать не только и не столько в рамках национальных государств, а за международные рынки. В этой ситуации национальные органы государственного управления должны помогать национальным инфраструктурным организациям, способным вести конкурентную борьбу на международном рынке, а не заставлять их постоянно перестраиваться под меняющиеся требования ведомственных нормативных актов. Преобразование российского законодательства необходимо совершать в несколько этапов. На первом этапе необходимо внести в действующее законодательство и нормативное регулирование такие изменения, которые бы предоставили возможность уже работающим структурам продолжать свою деятельность. Речь идет о том, чтобы оставить все так как есть, не заставляя инфраструктурные институты изменять организационно-правовую форму, внутреннюю структуру (создавая новые дочерние компании и т.п.). На практике это означает отказ от требования, адресованного, по крайней мере, к уже созданным валютным и товарным биржам, реорганизовываться в некоммерческие партнерства или создавать дочерние компании в форме некоммерческих партнерств. Кроме того, представляется целесообразным ограничить круг запретов на совмещение деятельности организатора торговли лишь совмещением с профессиональной брокерской (дилерской) деятельностью. При этом торговые, расчетно-клиринговые системы должны иметь право обслуживать максимально широкий спектр финансовых инструментов - валюта, драгметаллы, производные инструменты (фьючерсы, опционы), ценные бумаги и т.п.

Недопустимой является практика дробления лицензий на операции с ценными бумагами (на рынке государственных и на рынке негосударственных ценных бумаг). В настоящее время ведется работа по внесению изменений в закон "О рынке ценных бумаг". В этой связи было бы желательным в рамках этого закона не связывать организатора торговли вообще и фондовые биржи в частности с какой-либо одной определенной формой деятельности, а также внести в закон "Об акционерных обществах" положения, предусматривающие право фондовых, товарных, валютных и иных бирж, созданных в форме акционерных обществ, предусматривать в своих уставах право не распределять прибыль и не выплачивать дивидендов акционерам, а также право исключать из числа акционеров путем принудительного выкупа акций по номинальной цене. Это позволит организаторам торговли в случае необходимости эволюционным путем преобразовываться в коммерческие организации или, наоборот, продолжать функционировать в качестве некоммерческих организаций, "де-юре" закрепив свой статус в качестве некоммерческой организации. На втором этапе, приступить к которому целесообразно уже сейчас, речь должна идти о разработке фундаментального нормативного акта, который бы исчерпывающим образом регулировал деятельность организаторов торговли как биржевой, так и внебиржевой на всех сегментах финансового рынка. Большинство биржевых организаций являются некоммерческими партнерствами, принадлежащими своим членам и исполняющими роль рыночной инфраструктуры наряду с функциями регулирования в целях обеспечения справедливости и законности рыночных операций. Биржи постепенно преобразуются в коммерческие организации, используя при этом форму акционерных обществ. Новые биржи и внебиржевые системы изначально

создаются в форме коммерческих организаций. Главной причиной коммерциализации бирж и внебиржевых систем является осознание того факта, что деятельность по организации рынков является бизнесом. Соответственно, наиболее удобной организационной формой бирж была некоммерческая организация, или "клуб посредников", которые в обмен на отказ от получения доходов в виде причитающейся части прибыли биржи получали право доступа к использованию инфраструктуры, а также право участвовать в решении всех сколько-нибудь принципиальных вопросов ее деятельности. Это должно было предотвращать потенциальный конфликт интересов между биржей и ее членами, способствовать совершенствованию инфраструктуры рынка и снижению стоимости непосредственного участия в операциях на рынке. Однако при современном уровне развития информационных компьютерных технологий практически любое лицо имеет свободный и оперативный доступ к данным о торгах, к аналитическим материалам, в том числе консультационного характера. В этих условиях организаторы торговли вынуждены конкурировать между собой, выступая не как закрытые клубы профессионалов-участников, а как предприниматели, оказывающие максимально широкий спектр информационных и посреднических услуг максимально высокого качества за минимальную цену. По этим причинам организационная форма некоммерческих организаций перестает быть оптимальной с точки зрения потребностей рынка и биржевая деятельность приобрела «вид» коммерческой деятельности. Из всего выше сказанного можно сделать вывод, что эффективность биржевой деятельность напрямую зависит от уровня развития законодательства по данному вопросу. Правовая основа, необходимая для успешного развития биржевого дела страны зависит от уровня его развития. В настоящий период российское биржевое законодательство - это законодательство переходного периода. В сложившейся ситуации представляется необходимым в первую очередь достичь единообразного уровня нормативного обеспечения отдельных биржевых рынков (товарного, валютного, фондового), а за подзаконными актами закрепить регулирование отдельных вопросов биржевой деятельности, например порядка совершения отдельных видов биржевых сделок (фьючерсных, опционных и других). В законодательстве следует скрупулезно регламентировать права и обязанности участников биржевых операций, тщательно разрабатывать систему административно-ведомственного контроля бирж, а также правовые гарантии.

Тема лекции « Торговля на аукционах, конкурсах и тендерах

1. Сущность и организационные формы аукционов.

2. Порядок проведения аукционов.

Аукцион (от латинского auctio - продажа с публичного торга) представляет собой продажу таких товаров, которые обладают индивидуальными свойствами и ценностями. Их реализация осуществляется с публичного торга в определённом месте и в заранее установленное время. Аукционная торговля -вид рыночной торговли, при котором продавец, желая получить максимальную прибыль, использует прямую конкуренцию нескольких покупателей, присутствующих при продаже. При этом продавец назначает стартовую цену товара, которая увеличивается входе аукциона до своего предельного уровня, исходя из платежеспособности присутствующих при продаже покупателей.Этот вид торговли используется преимущественно для сбыта сравнительно ограниченного перечня товаров: пушнина, предметы антиквариата, художественные изделия, лошади, изделия из драгоценных металлов. Аукционы организуются предприятиями (фирмами), специализирующимися на их проведении. Например, аукционы, организуемые

акционерными обществами, кооперативами, ассоциациями. Аукционы могут проводится предприятиями, для которых торг и не являются основным видом деятельности, однако уставом предусмотрено право на их проведение.

К этой организационной форме относят аукционы, проводимые биржами, салонами художников, музеями, постоянно действующими выставками, торговыми организациями и предприятиями. Основными «действующими лицами» аукциона являются: владелец ценностей продавец - организатор аукциона - покупатель. Аукционные торги проводит аукционист, наделённый полномочиями объявления цен во время торгов. Аукционы как форма организации продажи товарных и иных ценностей по принципу "кто больше" бывают товарными и валютными. На товарных аукционах продаются произведения искусства, ювелирные изделия, меха и другие уникальные, редко встречающиеся и пользующиеся повышенным спросом товары и иные ценности. Аукционы бывают на повышение или понижение цены в гласной или негласной форме. При так называемом гласном аукционе на повышение цены торги начинаются после объявления минимальной цены, установленной продавцом. После этого покупатели делают добровольные надбавки (наддачи) на величину не ниже минимальной надбавки, указанной в правилах проведения торга, до окончательной цены покупки, которые прекращаются после третьего удара молотка аукциониста и гласного объявления номера покупателя и окончательной цены. Первоначальная цена определяется в договоре между организатором аукциона и владельцем товара. При негласном (немом) аукционе покупатели подают аукционисту заранее установленные знаки согласия на поднятие цены на установленную величину надбавки. Аукционист каждый раз объявляет новую цену, не называя покупателя. Негласное проведение аукциона позволяет сохранить в тайне покупателя. При аукционной продаже аукционист не несёт ответственности за проданный товар, так как покупатели имеют возможность достаточно подробно с ним познакомиться предварительно до проведения торгов. Аукционы могут проводиться и на понижение цены, так называемые голландские аукционы. Они начинаются с объявления первоначально явно завышенной цены, которая постепенно понижается до тех пор, пока один из покупателей не выразит согласие купить данный товар по этой цене. В зависимости от порядка их организации, аукционы бывают принудительные, которые проводят, как правило, государственные организации с целью продажи конфискованных, невостребованных и неоплаченных товаров, заложенного и невыкупленного в срок имущества и т.п., и добровольные, проводимые по инициативе владельцев товаров с целью наиболее выгодной их продажи. Валютные аукционы организуются для конкурсной продажи за национальную валюту свободно конвертируемой валюты, имеющей высокую покупательскую способность. Валютные (аукционные) торги являются прообразом валютных биржевых торгов. В последнее время получает распространение новая форма аукционных торгов в банковской системе – ломбардные и кредитные аукционы, организуемые Центральным банком России с приглашением многочисленных представителей промышленности и коммерческих банков. В качестве аукционного лота (типовая единица купли-продажи в натуральном выражении) выставляются кредиты на товары, ресурсы и материалы. Аукционы являются коммерческими организациями, располагающими соответствующими помещениями, оборудованием и квалифицированными специалистами. На российском аукционном рынке наиболее популярными являются аукционы по продаже пушнины, например, всемирно известный аукцион в Санкт-Петербурге, а также международные аукционы по торговле уникальными племенными рысаками в Пятигорске, Ростове-на-Дону, Москве. Петербургский пушной аукцион принимает на комиссию товары продавцов и из других стран. Покупателями товаров на этих аукционах являются преимущественно крупнейшие оптовые фирмы европейских стран.

Порядок проведения аукционов.

Управление проведением аукциона осуществляется аукционным комитетом, в состав которого входит председатель (директор аукциона), представители местных органов муниципальных властей. Директору аукциона непосредственно подчинены исполнительные службы, в том числе: финансовая, правовая, экспертная, транспортная, и др. Аукционный комитет разрабатывает и утверждает правила аукционных торгов с графиком их проведения и назначением ведущего торгов - аукциониста. Для участия в торгах каждый желающий должен оформить заявку и предложение на выдвижение товара на аукцион с подробным указанием его наименования, описанием, характеристикой потребительских свойств, качественных особенностях, данными о количестве экземпляров, а также сведеньями о владельце. Экспертная оценка товара завершается установлением стартовой цены. В некоторых случаях продавец и работники аукционного комитета могут договариваться о «резервной» цене, ниже которой товар не может быть продан. Все условия аукционной продажи фиксируются в аукционном соглашении, подписываемом заинтересованными сторонами. Принятые от продавцов товары сортируются в зависимости от качества по стандартным партиям или единицам товара, т.е. по лотам. От каждой партии отбирается образец. Каждому лоту присваивается номер, по которому он будет выставляться на аукцион. По завершении сортировки выпускается каталог с указанием номеров лотов, который рассылается возможным покупателям с приложением правил аукционного торга. Обязательное условие организации аукциона - заблаговременное предоставление потенциальным покупателям возможности ознакомиться с товарами. Все товары, заявленные для продажи и внесенные в аукционную ведомость, должны быть предварительно выставлены для осмотра. Потенциальные покупатели имеют возможность до аукциона ознакомиться с подлинными экземплярами товаров, так после продажи товара на аукционе никакие претензии к качеству не принимаются (кроме скрытых дефектов). Аукционы заблаговременно оповещают продавцов (поставщиков) о сроках проведения торга. Для этого до начала аукциона, обычно за 1.5-2 месяца, в прессе помещаются рекламные объявления с указанием условий, места и времени проведения торгов, количества и ассортимента предлагаемых к продаже товаров. Весьма эффективными средствами информирования служат красочно оформленные рекламные щиты и транспаранты, располагаемые в местах проведения аукциона, на территории торговых предприятий, фасадах зданий, где проводится аукцион. На транспарантах, рекламных афишах указывают режим работы аукциона, дату и время проведения торгов, перечень принимаемых к продаже товаров, услуг и др. Наряду с этим применяться радио- и телевизионная реклама, рассылка возможным покупателям рекламных брошюр- проспектов, рекламных листовки. Торги начинаются в заранее определенный день и час и проводятся обычно в специальном аукционном зале, имеющем форму амфитеатра. Аукционист повторяет каждую предложенную покупателями цену и называет место, откуда поступила цена. В тех случаях, когда из-за отсутствия интереса к данному лоту или по причине сговора покупателей не удается достичь намеченного уровня продажной цены, аукционист имеет право без объяснений снять лот с торга и выставить его позже снова. После окончания торгов по данному лоту покупатель оформляет аукционную сделку. Для оплаты за купленный товар на аукционе бухгалтер выписывает товарный чек в двух экземплярах, в котором указывает наименование товара, номер информационной карты, номер лота, окончательную аукционную цену, сведения о покупателе, дату продажи. На основании оплаченного товарного чека бухгалтер регистрирует продажу товаров в аукционной ведомости для последующего распределения аукционной выручки (разница между стартовой и продажной ценой) между владельцем товара и организаторами аукциона.

Организация проведения конкурсов (тендеров)

Одним из эффективных методом размещения заказов на постановку товаров и подрядов на выполнение определенных работ является проведение конкурсных торгов.

Конкурс – особая форма выдачи заказов на поставку товаров или подрядов на выполнение работ, которая предполагает привлечение предложений от нескольких поставщиков или подрядчиков с целью обеспечения наиболее выгодных коммерческих и других условий сделки для организаторов таких торгов. Сущность конкурсных торгов состоит в следующем: покупатель (заказчик) объявляет конкурс для продавцов (поставщик) на товар или услуги с заранее определенными характеристиками и после сравнения полученных предложений подписывает договор с тем продавцом (поставщиком) или подрядчиком, который предложил наиболее выгодные для покупателей (заказчика) условия. Конкурсные торги являются распространенным способом размещения государственными организациями, а также предприятиями частного сектора заказов на поставку машин, оборудования, военной техники, крупных партий сырья, выполнение научных, проектных и изыскательных работ, сооружение промышленных и социальных объектов. Кроме заключения договоров купли-продажи и подряда конкурсы могут применяться при заключении арендных и лизинговых соглашений, осуществлении инвестиционных и других проектов. Различают продажу имущества и акций в частную собственность по инвестиционному конкурсу и продажу по коммерческому конкурсу. При продаже по инвестиционному конкурсу право приобретения акций по номинальной стоимости получает лицо, предложившее за это право максимальные инвестиции в развитие данного общества на наиболее благоприятных для последнего условиях. При продаже по коммерческому конкурсу право приобретения акций получает лицо, предложившее за них максимальную цену и согласившиеся выполнить определенные условия, установленные перед проведением конкурса. Конкурсные торги подразделяются на между народные и внутренние. Международные торги – способ закупки товаров, размещения заказов и выдачи подрядов, предполагающих привлечение к определенному, заранее установленному сроку предложений от нескольких поставщиков или подрядчиков разных стран и заключение контракта с тем из них, предложение которого наиболее выгодно организаторам торгов (по цене и другим коммерческим и техническим условиям). Тендеры в современных условиях получили широкое распространение, играя важную роль в поиске и отборе контрагентов для заключения сделок на поставку машин и оборудования, строительство объектов «под ключ». Наиболее часто тендеры как метод закупок применяются развивающимися странами. На их долю приходится до 80% общего числа проводимых в зарубежных странах тендеров на машины и оборудование. В зависимости от способа проведения различают торги открытые (публичные) и закрытые (ограниченные или негласные). К участию в открытых торгах привлекаются все желающие фирмы и организации: как местные, так и иностранные. Путем открытых торгов в основном размещаются заказы на стандартное и универсальное оборудование, а также небольшие по объему подрядные работы. К участию в закрытых торгах приглашаются лишь определенные фирмы, которым высылаются специальные приглашения. В основном это престижные, известные в данной области производства фирмы, имеющие большой опыт и хорошо технически вооруженные. Через закрытые торги размещаются заказы на уникальное, сложное и специальное оборудование, комплектные изделия. Организаторы торгов, принявшие решение о размещении заказов через торги, создают тендерные комитеты, в состав которых входят технические и коммерческие эксперты, представители администрации. Председателями тендерных комитетов, как правило, назначаются руководители организаций, производящих закупки.

Тендерные комитеты проводят всю организационною работу по проведению торгов: публикуют объявления о торгах, распространяют их условия между участниками, анализируют представленные предложения и выносят решения о победителе конкурсного торга, которому и передается заказ. Информация о предстоящих торгах представляется в зависимости от вида торгов. При проведении открытых торгов в официальных, в основном в правительственных органах печати (газетах экономических журналах, специальных бюллетенях по торгам) помещаются объявления с исчерпывающей, необходимой участникам торгов информацией. В объявлении указывается также, где могут быть получены, подрядные условия, спецификации, чертежи и другие документы, в которых содержаться все необходимые сведения о торгах. Такие объявления публикуются за один или полтора месяца до дня проведения торгов. Крупные торги объявляются за два - три месяца. Информация в иностранных источниках, как правило, дается заблаговременно, что позволяет фирмам - экспортерам своевременно подготовить необходимые предложения. При проведении закрытых торгов порядок информации другой. Извещение о предстоящих торгах получают лишь отдельные фирмы, которые либо хорошо известны организаторам торгов по ранее выполнявшимся заказам, либо являются широко известными и солидными фирмами данной отрасли. К установленному тендерным комитетом сроку закрытия торгов их участники готовят комиссионные, технические и коммерческие предложения. С целью сохранения коммерческой тайны участники торгов передают свои предложения в последние минуты пред закрытием торгов. После закрытия торгов участники не имеют права менять условия своих предложений и обязаны в случае получения заказа выполнить его строго в соответствии с представленными предложениями. Чтобы исключить возможность отказа участников от своих предложений, условия торгов предусматривают обязанность претендентов предоставлять банковские гарантии серьезности предложений в размере 1-3% их общей суммы. В день закрытия гласных торгов тендерные комитеты организуют публичное вскрытие предложений. В присутствии всех участников торгов руководители тендерных комитетов вскрывают пакеты с предложениями, называют фирмы или составы консорциумов, подавших предложения, а также объявляют предложенные участниками цены. При проведении негласных торгов тендерные комитеты не производят публичного вскрытия предложений и не объявляют ни состава участников, ни предложенных ими условий. При рассмотрении и оценки предложений с низкими ценами и другими скромными показателями выбор поставщика и присуждение заказа обычно следует непосредственно после вскрытия и оглашения поступивших тендеров. При поставках сложного и дорогостоящего оборудования и капиталоемких проектов принятие окончательного решения о выборе поставщика и передаче заказа производится вышестоящей организацией через определенный период времени (иногда через несколько недель или месяцев), что объясняется необходимостью тщательного анализа предложений, их экспертизы. В конкурсном отборе решающую роль могут играть не только цена и другие коммерческие условия, но и высокое качество производимых фирмой изделий, наиболее приемлемые для заказчиков сроки исполнения контракта, порядок выполнения работ, возможности привлечения в случае необходимости квалифицированных субпоставщиков или субподрядчиков. Завершающими этапом проведения конкурсных торгов является подписание контракта с фирмой, выигравшей торги. Содержание такого контракта в основном аналогично обычному договору купли-продажи. Размещение заказов через конкурсные торги дает значительное преимущество покупателям. Проведение торгов обостряет конкуренцию между поставщиками, а в случае участия в них консорциумов поднимает ее на уровень состязания союзов крупнейших компаний. В результате такого обострения конкурентной борьбы заказы получают компании или консорциумы фирм, нередко пользующихся экономической поддержкой своих правительств.

Тема лекции «Особенности коммерческой работы при совершении экспортно-импортных операций»

План:

1. Понятие экспортно-импортных операций.

2. Методы экспортно-импортных операций.

Под экспортно-импортными операциями понимается коммерческая деятельность, связанная с куплей-продажей товаров, имеющих материально-вещественную форму. При этом под экспортными операциями понимается деятельность, связанная с продажей и вывозом за границу товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту; под импортными операциями понимается деятельность, связанная с закупкой и ввозом иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке своей страны. В международной коммерческой практике под экспортом и импортом понимаются обычно только операции, осуществляемые на коммерческой основе, а именно, на основе заключения и исполнения международных торговых сделок - контрактов купли-продажи. Поставки в виде помощи, даров и другие, осуществляемые на безвозмездной основе, в стоимость экспортно-импортных операций, 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 предоставление сведений для статистического учета. Таможенный учет экспортно-импортных грузов - база статистического учета международных товарных потоков. Он кладется в основу национальной внешнеторговой статистики каждой страны и статистики международной торговли в целом, которая ведется и публикуется международными коммерческими организациями системы ООН. Поэтому единообразию 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 при совершении экспортно-импортных операций.

Экспорт. Под экспортом понимаются и статистически учитываются:

* вывоз из страны товаров, произведенных, выращенных или добытых в стране, а также товаров, ранее ввезенных из-за границы и подвергшихся переработке;

* вывоз товаров, ранее ввезенных, переработка которых происходила под таможенным контролем;

* вывоз за границу ранее ввезенного товара, не подвергшегося в, стране экспорта какой-либо переработке. Такой экспорт называется реэкспортом. Предметом реэкспорта чаще всего выступают товары, реализуемые на международных аукционах и товарных биржах; к реэкспортным операциям относятся и операции, осуществляемые без завоза товара в свою страну. Такого рода операции, по сути, не относятся к экспорту или импорту данной страны, хотя и учитываются таможенной статистикой. Они совершаются торговыми

фирмами в целях извлечения прибыли благодаря разнице цен на один и тот же товар на разных рынках. Реэкспортными операциями являются также операции по вывозу товаров с территории свободных зон и приписных складов. Они учитываются таможенной статистикой как экспортные операции.

Импорт. Под импортом понимаются и статистикой учитываются:

- ввоз в страну товаров иностранного происхождения непосредственно из страны-производителя или страны-посредника для личного потребления, для промышленных, строительных, сельскохозяйственных и других предприятий иди же для переработки с целью потребления внутри страны, или же с целью вывоза из нее;

- ввоз товаров из свободных зон или приписных складов;

- ввоз из-за границы ранее вывезенных отечественных товаров, не подвергшихся там переработке. Такой импорт называется реимпортом. К реимпорту относятся товары, не проданные на аукционе, возвращенные с консигнационного склада, забракованные покупателем и др.;

- ввоз товаров для переработки под таможенным контролем. Важно иметь в виду, что в стоимость экспорта и импорта таможенный учет включает также все товары, поставляемые материнскими компаниями транснациональных корпораций (ТНК) своим дочерним компаниям, находящимся на территории других стран. Практически только таким образом учитывается внутрифирменный обмен, осуществляемый в рамках ТНК, который включается в международный товарообмен. На основе данных таможенной статистики можно определить долю ТНК в международной торговле.

Кроме того, в стоимость товарного экспорта и импорта включаются:

- стоимость поставок комплектного оборудования и материалов, включая стоимость технических услуг;

- лицензионные отчисления;

- стоимость товаров, проданных или купленных через торговых посредников на ярмарках и выставках;

- стоимость товаров, предоставляемых в аренду иностранному контрагенту и перемещаемых через таможенную границу (учитывается и публикуется отдельно).

Таможенная территория. Под таможенной территорией понимается территория, на которой контроль за ввозом и вывозом товаров осуществляет единое таможенное учреждение. Границы таможенной территории могут не совпадать с государственной границей страны: при таможенных союзах двух или нескольких государств (например, Бельгия и Люксембург), при наличии в стране свободных зон, при выравнивании по соглашению граничащих государств таможенных границ (когда по географическим условиям установление таможенного контроля на пограничной территории не представляется возможным или удобным). Границы таможенной территории устанавливаются правительством каждой страны и обычно публикуются в специальной печати. Правительства решают также вопросы о выделении из таможенной территории страны приписных складов и свободных зон, не подлежащих таможенному контролю. Экспортно-импортные операции могут быть как прямыми, так и косвенными, т.е.

осуществляться как самими владельцами товаров, так и посредниками. В роли последних могут выступать брокеры, дилеры, комиссионеры, консигнаторы, оптовые покупатели, промышленные агенты. Посредники берут на себя многочисленные функции по реализации товаров. Например, они могут осуществлять поиск иностранных, партнеров, подготовку документов и совершение сделки, транспортно-экспедиторские операции, кредитно-финансовое обслуживание и страхование товаров, послепродажное обслуживание, изучение рынков сбыта, рекламирование, выполнение таможенных формальностей и другие действия. Помимо экспортно-импортных операций в практике международных экономических отношений для реализации товаров используются и такие специальные формы внешней торговли, как торги, аукционы и биржи.

Разновидностью экспортно-импортных операций являются:

- реэкспортные операции;

- реимпортные операции.

Реэкспорт - это вывоз за границу ранее ввезенного в данную страну товара, не подвергшегося в ней какой-либо переработке. Реэкспортные операции возможны в самых разных ситуациях. Во-первых, реэкспорт возникает как естественное продолжение торговой операции. Продавец ввозит товар в страну для реализации его на бирже или аукционе, но он может быть продан покупателю из третьей страны и вывезен. Во-вторых, реэкспорт может появиться из-за перерыва нормального хода реализации товара. Если продавец отправил товар покупателю, но последний по каким-либо мотивам не может его оплатить, то он стремится перепродать товар другому покупателю в этой стране или в третьей стране. Уход товара в третью страну и есть реэкспорт. Это вынужденный реэкспорт. В-третьих, возможно также выполнение реэкспортной операции без предварительного завоза товаров из-за границы, так как они могут быть отправлены новому покупателю, минуя реэкспортную страну. Торговые фирмы многих крупных стран часто прибегают к операциям по перепродаже товаров, используя с целью получения прибыли разницу в ценах на один и тот же товар. Кроме фирм, занимающихся чистым реэкспортом, выгоду получает и страна от перевозки реэкспортируемых товаров, осуществляемой при помощи ее транспортных средств, от проведения страховых, кредитных и иных посреднических операций. И, наконец, в-четвертых, реэкспортные операции возникают и при строительстве крупных объектов с помощью иностранных фирм. Практика показывает, что иностранный поставщик часто закупает отдельные виды материалов и оборудования в третьих странах и отправляет их на стройку без завоза в страну реэкспорта. Реэкспортные операции без завоза в страну реэкспорта, по сути, не являются экспортом данной страны, но они учитываются таможенной статистикой и потому относятся к классу реэкспортных операций. Реэкспортируемые товары, как правило, не подвергаются переработке. Однако могут быть произведены незначительные работы, которые не меняют наименования товара: смена упаковки, нанесение специальной маркировки, снабжение ключами консервных банок и т.д. Но если стоимость дополнительных действий по переработке товара превысила половину его экспортной цены, то согласно торговой практике товар меняет наименование и более не считается реэкспортным, а операции по его продаже превращаются в экспортные. Что касается реимпортных операций, то их существование связано с ввозом из-за границы ранее экспортированных отечественных товаров, не подвергшихся там переработке. Ими могут быть изделия, которые не удалось продать на аукционах, возвращенные с консигнационного склада, забракованные покупателем и другие. Наряду с обычными экспортно-импортными сделками по реализации товаров, каждая из которых завершается получением или уплатой денежной суммы за экспортный или импортный товар, в

практике международных экономических отношений широко применяются так называемые товарообменные операции иди встречная компенсационная торговля. Встречная торговля включает операции по реализации товаров, когда предусматриваются встречные обязательства экспортеров закупить у импортеров продукцию на часть или полную стоимость экспортируемых товаров. Все многообразие встречных сделок в зависимости от организационно-правовой основы или принципа компенсации можно разделить на три группы:

- товарообменные сделки на безвалютной основе;

- торговые компенсационные сделки на денежной основе;

- промышленные компенсационные сделки.

Товарообменные соглашения на безвалютной основе предполагают оплату поставок продукции в натуральной форме, когда продажа одного или нескольких товаров одновременно увязывается с приобретением другого товара и расчеты в денежной форме не производятся. Такие сделки различаются по срокам поставок и могут осуществляться с одновременной или краткосрочной поставкой и длительным сроком исполнения. Сделки с единовременной поставкой делятся на бартерные сделки и прямую натуральную компенсацию. Бартер предусматривает оформление одного контракта, в котором фиксируются натуральные объемы обмениваемых товаров на основе мировых цен с учетом расходов на перемещение грузов. Движение встречных потоков товаров происходит, как правило, одновременно в указанные пункты назначения, а разрыв между поставками не превышает одного года. На количество передаваемых сторонами друг другу товаров не влияет изменение уровня цен на мировом рынке. Объектами бартерных сделок в основном являются согласованные наборы однородных товаров, преимущественно сырья, что практически исключает возможности товарного маневрирования. Другой вид безвалютной краткосрочной взаимной поставки товаров - прямая компенсация. Ее отличие от бартера состоит в том, что стороны согласуют цены на взаимопоставляемые товары, которых может быть не два, а несколько. Сделки типа прямой натуральной компенсации обычно заключаются между универсальными торговыми домами, экспортно-импортными фирмами, оптовыми и розничными организациями разных стран, предлагающими широкую номенклатуру товаров на мировом рынке. Товарообменные сделки на безвалютной основе с длительными сроками исполнения также могут принимать различную форму. Например, крупные компании, имеющие на внешних рынках собственные подразделения, заключают базовое соглашение с какой-либо одной организацией в стране-импортере, которое позволяет им сгруппировать все встречные закупки на длительный срок. Сделки о товарообмене могут оформляться и на основе писем-обязательств сроком на три-пять лет. Определив номенклатуру товаров, компании в письмах-обязательствах указывают общее количество товаров, подлежащих обмену. При оформлении экспортных сделок на лицензируемые товары необходимо оформить соответствующее разрешение (лицензию) на вывозимый товар. Для пропуска товаров через границу отправитель должен заполнить грузовую таможенную декларацию. Организация доставки товаров заграничному партнеру предполагает наряду с выбором транспорта заключение договоров на транспортирование товаров, а также обеспечение подготовки и отправки грузов. В международной торговой практике используются два основных метода осуществления коммерческих операций: прямой и косвенный. Прямой метод (direct) предполагает установление прямых связей между производителем (поставщиком) и конечным потребителем: поставку товаров непосредственно конечному потребителю и закупку товаров непосредственно у самостоятельного производителя на основе договора купли-продажи.

Косвенный метод (indirect) предполагает покупку и продажу товаров через торгово-посредническое звено на основе заключения специального договора (соглашения) с торговым посредником, предусматривающего выполнение последним определенных обязательств в связи с реализацией товара продавца.

Прямой метод используется фирмами чаще всего:

- при продажах и закупках на внешних рынках промышленного сырья на основе долгосрочных контрактов;

- при экспорте крупногабаритного и дорогостоящего оборудования;

- при экспорте стандартного многосерийного оборудования через собственные заграничные филиалы и дочерние компании, имеющие собственную розничную сеть;

- при закупках сельскохозяйственных товаров непосредственно у фермеров-производителей в развивающихся странах;

- прямой экспорт и импорт составляет значительную часть операций, осуществляемых государственными предприятиями и учреждениями как промышленно развитых стран, так и развивающихся стран.

Осуществление непосредственных коммерческих операций, в особенности экспортных, имеет ряд преимуществ:

- позволяет налаживать более тесные контакты с иностранными потребителями;

- лучше изучать условия рынка и быстрее приспосабливать свои производственные программы к спросу и требованиям иностранного рынка.

Прямые связи характеризуются следующими особенностями:

- предусматривают поставку заранее определенных (согласованных) видов продукции, ориентированной на специфические требования и запросы конкретного иностранного потребителя (или группы потребителей);

- носят целенаправленный характер, поскольку осуществляются на основе предварительно получаемых поставщиком заказов или заранее согласованных поставок, преимущественно при поставках сложного и комплектного оборудования. Такие связи не ограничиваются только отношениями между поставщиком-экспортером и покупателем-импортером оборудования. Они влекут за собой установление целой системы непосредственных связей между специализированными фирмами, участвующими в комплектации поставки, то есть субпоставщиками. Между этими фирмами образуются тесные и устойчивые кооперационные связи, которые могут начинаться на стадии научно-исследовательских и проектных работ. Получила развития тенденция, когда метод непосредственных связей при поставках комплектного оборудования распространяется не только на иностранные фирмы, находящиеся в стране импортера. Такая практика обеспечивает тесные контакты между экспортером и импортером в процессе создания объекта, согласованность и координацию их действий по вводу его в эксплуатацию.

- длительность (долговременность) и устойчивость отношений потребителя с поставщиками необходимого для производства сырья, материалов, комплектующих

изделий, компонентов с целью стабильного обеспечения производственного процесса ресурсами; эти связи ориентированы на учет требований к характеру продукта, предъявляемых конечным потребителем. И здесь создается развернутая цепь взаимосвязей и отношений между крупными фирмами и независимыми компаниями, связанными прямыми производственными отношениями на основе специализации и кооперирования производства. В основе таких отношений лежит метод заключения долгосрочных контактов, предусматривающих регулярную поставку согласованных количеств товаров на протяжении установленного в контракте срока. Важную роль в расширении прямых связей сыграло создание транснациональными корпорациями своих сбытовых и производственных заграничных дочерних компаний, которые выступают на рынках других стран как контрагенты. Это обстоятельство имеет принципиально важное значение, поскольку отражает изменения в характере взаимоотношений между производителем и конечным потребителем. Наличие прямых связей с внешним рынком позволяет экспортеру налаживать наиболее тесные контакты с иностранными потребителями, лучше изучать условия рынка и быстрее приспосабливать свои производственные программы к спросу и требованиям иностранного рынка. Это приобрело особо важное значение в современных условиях резкого обострения конкурентной борьбы на мировом рынке. Важное значение в расширении прямых экспортно-импортных операций имеет наличие государственных предприятий и учреждений преимущественно в развивающихся странах, которые свою внешнеторговую деятельность осуществляют путем организации и проведения торгов. Развитие прямых международных коммерческих связей привело к относительному уменьшению значения косвенного экспорта и импорта, хотя роль торгово-посреднического звена в целом продолжает оставаться довольно высокой. С помощью торговых посредников реализуется более половины всех товаров, вовлекаемых в международный товарооборот. Особенно велика роль торговых посредников при сбыте стандартного промышленного оборудования и потребительских товаров. К услугам торговых посредников крупные промышленные компании прибегают при реализации второстепенных видов продукции, а также на отдаленных, труднодоступных и слабо изученных рынках, рынках малой емкости, при продвижении новых товаров, при отсутствии в странах-импортерах собственной сбытовой сети и в тех случаях, когда ввоз в страну определенных товаров монополизирован крупными торгово-посредническими фирмами. Услугами торговых посредников пользуются и крупные промышленные фирмы, объем экспортно-импортных операций у которых невелик, а также мелкие и средние фирмы, осуществляющие внешнеторговые операции эпизодически. Использование торговых посредников обеспечивает промышленным фирмам-экспортерам определенные преимущества. Они особенно значительны при сбыте стандартных видов машин и оборудования, требующих послепродажного технического обслуживания. Наличие у торгово-посреднических фирм собственной сети технического обслуживания (складов запасных частей, ремонтных мастерских, кадров специалистов) значительно облегчает освоение новых рынков. Торгово-посреднические фирмы, как правило, хорошо знают требования местного рынка, имеют устойчивые деловые связи, осуществляют всю деятельность, связанную с поставкой товаров и оформлением документации, располагают большими возможностями в отношении организации рекламы, участия в ярмарках и выставках. В современных условиях торговые посредники, продолжая сохранять свою юридическую независимость, все более подпадают под влияние крупных фирм, которые во многом предопределяют сферу и характер их деятельности. В связи с этим значительно усилилась специализация торговых посредников на операциях с определенной группой товаров. В особенности это касается оптовых фирм, осуществляющих торговлю определенными видами сырья, а также розничных фирм в торговле технически сложной продукцией, требующей послепродажного обслуживания. Важной чертой является изменение характера взаимоотношений между торговым посредником и производителем-экспортером.

Характерной чертой происходящих изменений является также усиление тенденции к подчинению крупнейшими фирмами заграничной дилерской сети, которую они ориентируют на продажу конкретных видов товаров. Хотя формально дилеры сохраняют свою независимость, по существу их деятельность направляется, финансируется и контролируется из штаб-квартиры материнской компании. В целях избегания конкуренции крупные фирмы стремятся также координировать деятельность работающих на них агентов путем закрепления за ними определенных рынков или отдельных районов страны, а также путем запрещения продавать конкурирующие товары других фирм.

Организации и предприятия внешнеторговые операции могут осуществлять по собственной инициативе или инициативе вышестоящих органов (объединений, ассоциаций) и других предприятий, занимающихся организацией внешнеторговых операций, путем заключения контрактов с иностранными фирмами. В большинстве случаев, чтобы совершить внешнеторговую сделку, необходимо иметь собственные экспортные ресурсы, т. е. вначале продавать товар, а затем купить нужные изделия. Обмен произведенной продукцией на международной арене происходит не вдруг, а вследствие тщательной подготовки, путем проведения коммерческих операций, т.е. посредством осуществлении совокупных технических приемов или действий по подготовке, заключению и выполнению сделок. К подготовительным операциям относится ознакомление с качеством товаров, с ценами, с другими условиями их поставки покупателю. Сделка - это решающая часть коммерческой операции. Понятие коммерческая операция шире понятия сделки, так как она предусматривает ряд предваряющих сделку технических приемов и ряд действий, завершающих ее. К числу завершающих этапов коммерческой операции относится деятельность, обеспечивающая продвижение товара от продавца к покупателю, - перевозка грузов, их экспедирование, хранение и страхование, а также работа, связанная с ведением международных расчетов. Среди этих вспомогательных операций - таможенное оформление грузов, заключение агентских соглашений с рекламными организациями, исследующими конъюнктуру рынков и др. Таким образом, основным звеном коммерческой операции является смена форм стоимости, а если еще точнее говорить, то смена собственников товара, а остальные звенья операции - вспомогательные, обеспечивающие продвижение товара к покупателю. Обратимся теперь к определению содержания сделки - основного звена коммерческой операции. Международная торговая сделка считается правовой формой, опосредующей международные коммерческие операции. Под такой сделкой понимается договор купли-продажи между двумя или несколькими фирмами, находящимися в разных странах, по поставке товаров или оказанию услуг в соответствии с оговоренными условиями. Торговая сделка признается международной и в том случае, если она заключена между сторонами одной национальной принадлежности, коммерческие предприятия которых находятся на территории разных государств. В то же время договор купли-продажи не считается международным, если он оформлен между организациями или фирмами разной национальной принадлежности, коммерческие предприятия которых находятся на территории одного государства, например между филиалами и дочерними компаниями фирм разных стран, расположенных на территории одной страны.

В зависимости от объекта заключенных сделок последние делятся на три основных типа:

1. Сделки купли-продажи товаров.

2. Сделки купли-продажи услуг.

3. Сделки по купле-продаже результатов творческой деятельности.

В практике внешнеторговых операций применяются такие формы экономико-финансовых связей между экспортерами и импортерами товаров, как бартер, клиринг, расчет в СКВ.

Бартер - сделка, предусматривающая обмен определенного количества товара на обусловленное количество другого товара. Обычно бартерная сделка не сопровождается переводом денежных средств со счетов покупателей на счета продавцов.

Клиринг - система безналичных расчетов, основанная на зачете взаимных требований и обязательств.

Более совершенной формой финансовых расчетов является расчет в свободно конвертируемой валюте, позволяющий экспортеру использовать выручку в СКВ для расчетов с любым другим государством при двухсторонних внешнеторговых связях.

Этапы организации экспортно-импортных операций:

- изучение внешнего рынка и его конъюнктуры;

- формирование экспортных ресурсов для их реализации на внешнем рынке;

- поиск и выбор контрагента для заключения контракта,

- заключение и исполнение контрактов.

Изучение внешнего рынка должно помочь установить возможность успешной, тес прибылью, продажи или обмена нашего товара на адекватную сумму денег или другой товар. Для этого необходимо изучить состояние рынка -- его емкость, структуру, коммерческие условия реализации, основных конкурентов и другие данные.

Экспортные возможности предприятия определяются, прежде всего, наличием конкурентоспособной на внешнем рынке продукции. Для того чтобы сделать продукцию конкурентоспособной, в частности, следует проанализировать ресурсное обеспечение предприятия - сырьевое, финансовое, наличие необходимого оборудования, возможность привлечения к производству высококвалифицированного персонала и т.д. При этом необходимо иметь в виду, что экономически выгодная внешнеторговая деятельность возможна лишь при поставках достаточно крупных партий товаров.

Важным элементом коммерческой работы по организации экспортно-импортных операций является выбор контрагентов - зарубежных фирм - покупателей (продавцов) товаров. Найти нужную фирму можно либо по специальным товарно-фирменным или отраслевым справочникам, каталогам, рекламным указателям, публикациям в прессе и другим материалам, либо с помощью внешнеторговых организаций (структур). Среди перечисленных источников наибольшую пользу представляют фирменные справочники. Они охватывают большое число фирм, содержат реквизиты фирм - адрес, телекс, телефон, перечень вырабатываемых товаров, услуг, банк, число предприятий, объем продаж, прибыль, капитал и т.д. Выбирая фирму (контрагента), необходимо хорошо знать ее реальное положение на рынке, показатели хозяйственной деятельности, эффективность работы. Техника оформления внешнеторговых операций включает в себя направление предложения (оферты), подтверждение заказа покупателя (продавца), участие в переговорах, оформление и подписание контракта и организацию его исполнения. Основным документом, с помощью которого оформляется сделка, как было определено ранее, является международный контракт купли-продажи товаров. В нем оговариваются

содержание договорных условий, по рядок их исполнения и ответственность сторон. К числу основных элементов контракта относятся: преамбула (вводная часть), предмет контракта, цена, объем поставок, условия платежа, качество товара, порядок сдачи-приемки товара, условия о гарантиях и санкциях, арбитраж, форс-мажорные обстоятельства, транспортные условия. Процесс исполнения контрактов включает:

- подготовку товаров к отгрузке;

- организацию их транспортирования;

- страхование товаров;

- финансовые расчеты.

Сделки купли-продажи вещественных товаров являются традиционными для мировой торговли. Они занимают также ведущее место и в деятельности внешнеторговых организаций и фирм. По этим сделкам продавец обязуется продать товар покупателю в согласованные сроки и на договорных условиях, а покупатель товара соглашается уплатить за него указанную денежную сумму. Сделки типа купли-продажи товаров в свою очередь имеют несколько видов. Самым распространенным видом сделок типа купли-продажи товаров является обычная торговля между контрагентами разных государств, т.е. внешняя торговля, которая состоит из экспортных и импортных операций. При этом под экспортными операциями понимается продажа и вывоз товара за границу для передачи его в 1 собственность иностранному партнеру. Напротив, импортные операции предполагают закупку и ввоз иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке своей страны. Экспортно-импортные отношения являются формой связи между товаропроизводителями разных стран, возникающей на основе международного разделения труда и выражает их взаимную экономическую зависимость. Структурные сдвиги, происходящие в экономике стран под влиянием научно-технического прогресса, специализация и кооперирование производства усиливают взаимодействие национальных хозяйств. Это способствует активизации международной торговли.

Тема лекции « Роль таможенных органов в коммерческой деятельности».

План:

1. **Понятие таможенных органов РФ.**
2. **Функции таможенных органов.**
3. **Задачи таможенных органов РФ.**
4. Экономические проблемы и перспективы таможенной деятельности.

Таможенные органы России в своей совокупности составляют единую систему таможенных органов, в основе которой лежат системообразующие факторы, придающие совокупности таможенных органов РФ черты определенной целостности, единства элементов. Все эти системообразующие факторы в совокупности обуславливают существование взаимных связей между всеми элементами, входящими в состав таможенных органов РФ. При наличии этих факторов система проявляет свою целостность, именно они обеспечивают данную совокупность органов определяющим признаком - системы органов, хотя их роль и значение для каждого различны.

1. Функциональная общность таможенных органов состоит в том, что все они осуществляют таможенное дело, проводят в жизнь единую таможенную политики. Между

таможенными органами различных уровней есть существенные различия, что естественно, учитывая характер и место, занимаемое соответствующим таможенным органом в единой системе. Однако функциональная общность всех таможенных органов - один из наиболее характерных признаков всей таможенной системы.

2. Организационное взаимодействие и взаимосвязи таможенных органов означает, что каждый орган взаимосвязан с другими выше- и нижестоящими таможенными органами и звеньями, что ни один из них не функционирует сам по себе; только в тесном взаимодействии с другими звеньями он оказывается способным выполнять свои функции и предоставленные законом полномочия.

3. Единство системы таможенных органов обеспечивается их задачами и целями, а так же едиными организационными принципами построения их деятельности. Каждый таможенный орган - частичка достаточно централизованной системы.

4. Целостность таможенных органов заключается в том, что каждый из таможенных органов - это не автономная единица, а неразрывная составная часть целостного организма, которым является система таможенных органов. Целостность в этой связи означает не нечто искусственное, навязанное, а свойство, обусловленное собственно характером таможенного дела.

При этом важно принять во внимание, что таможенную деятельность характеризует чрезвычайная динамичность, что оказывает немаловажное значение на формирование и функционирование данной системы и ее составных частей.

Особенно это замечание касается развития нормативно-правовой базы таможенного дела, его отдельных блоков: например, развития функций таможенных органов, порядка перемещения через таможенную границу РФ товаров и транспортных средств, государственной службы в таможенных органах, таможенного оформления и контроля, таможенных платежей и других направлений таможенного дела.

Динамизм нормативно-правового регулирования надо всесторонне учитывать, обеспечить слежение за коррективами таможенного законодательства в ходе формирования и функционирования системы таможенных органов и ее структурных единиц.

Все звенья таможенной системы представляют собой органы федеральной власти. Это обусловлено тем, что они предназначены для практической реализации полномочий РФ в области таможенного регулирования и внешнеэкономических отношений (ст. 71 Конституции РФ) и финансируется за счет средств государственного федерального бюджета, а так же иных предусмотренных законодательством РФ источников.

Взаимоотношения в системе таможенных органов основываются на принципе сочетания централизации и децентрализации - каждый нижестоящий таможенный орган подчинен вышестоящему. Кроме того, структура каждого таможенного органа характерна в целом для органа исполнительной власти.

Понятие таможенных органов.

Таможенный орган - это государственный орган, регулирующий правоотношения, возникающие, изменяющиеся и прекращающиеся в сфере таможенного дела.

Таможенными органами РФ являются государственные органы, непосредственно осуществляющие таможенное дело и занимают в системе исполнительной власти специфическое место. Эта специфика определяется выполняемыми ими задачами и функциями. Выполнение возложенных задач, в свою очередь, обуславливает особенности исполнительной деятельности таможенных органов.

Как органы исполнительной власти таможенные органы характеризуются следующими основными чертами:

1. Будучи самостоятельной составной частью системы органов исполнительной власти РФ, таможенные органы исключительно и непосредственно осуществляют таможенное дело. Как и все другие органы исполнительной власти в РФ, они действуют под общим руководством Президента РФ и Правительства РФ.
2. Таможенные органы обладают строго определённой компетенцией в области таможенного дела. Никакие государственные органы кроме Федерального Собрания, Президента РФ и Правительства РФ, не вправе принимать решения, затрагивающие компетенцию таможенных органов РФ, выполнять без соответствующего допуска или изменять их функции, возлагать на них дополнительные задачи или иным образом вмешиваться в их деятельность.
3. Деятельность таможенных органов по своему юридическому содержанию является распорядительной. В целом таможенные органы наделены широкими полномочиями самостоятельного нормотворчества, правоприменения и правоохраны
4. Таможенные органы создаются, реорганизуются и ликвидируются вышестоящими органами исполнительной власти. Государственный таможенный комитет РФ утверждён в составе федеральных органов исполнительной власти Указом Президента РФ от 14 августа 1998 г. «О структуре федеральных органов исполнительной власти.

Финансирование таможенных органов осуществляется за счёт средств федерального бюджета, направляемых на содержание федеральных органов исполнительной власти РФ, а также иных предусмотренных законодательством РФ источников. Таможенные органы являются юридическими лицами, т.е. обладают гражданской правоспособностью, имеют печати с изображением Государственного герба РФ и своим наименованием, другие соответствующие печати и штампы, счета (в том числе и валютные) в банках и других кредитных учреждениях. Единую систему таможенных органов России можно определить как обусловленную функциональной общностью совокупность самостоятельных звеньев, характеризующуюся едиными целями и задачами, а также вертикальной подчиненностью нижестоящих звеньев вышестоящим. При этом каждый орган в общей системе играет определенную роль, возложенную государством на таможенные органы в целом.

В данную систему входят следующие виды таможенных органов:

1. Региональные таможенные управления РФ
2. Таможни РФ.
3. Таможенные посты РФ.

Границы деятельности региональных таможенных органов могут как совпадать, так и не совпадать с границами субъектов РФ и административно – территориальных единиц. Взаимоотношения в структуре таможенных органов основываются на принципе сочетания централизации и децентрализации. Каждый нижестоящий таможенный орган подчинён только по вертикали вышестоящим таможенным органам. Вышестоящие таможенные органы направляют и контролируют деятельность нижестоящих, их решения обязательны для нижестоящих таможенных органов. Для таможенных органов как единой системы государственных органов, характерно:

- Единство цели: осуществление единой таможенной политики
- Единство задач: эффективное использование инструментов таможенного контроля и регулирование товарообмена на таможенной территории РФ, участие в реализации торгово-политических задач по защите российского рынка и др.

Единство системы таможенных органов обусловлено общностью выполняемых функций. Деятельность таможенных органов как органов исполнительной власти выражается в выполнении возлагаемых на них государством функций. Под функциями органа исполнительной власти следует понимать комплекс взаимосвязанных, определенных в статусе органа и основанных на непрерывном обмене информацией

организационно-правовых воздействий органа, его структурных подразделений, служащих, которые обеспечивают объекты управления политической, экономической, методической ориентации, материальными, техническими, трудовыми и другими ресурсами, направленными на достижение целей, стоящих перед системой управления в целом.

Таможенные органы выполняют возложенные на них функции на единой правовой основе. Закон РФ «О таможенном тарифе» являются единой базой всего механизма правового регулирования таможенных отношений, затрагивают все основные вопросы, возникающие в практической деятельности таможенных органов.

На предприятия, организации и учреждения системы таможенных органов полностью распространяется гражданское законодательство. Вместе с тем административно-правовой статус системы таможенных органов имеет особенности – они учреждены государством.

В непосредственном подчинении таможни находятся расположенные на территории подведомственного региона таможенные посты Российской Федерации, за исключением таможенных постов, непосредственно подчиненных вышестоящим таможенным органам.

Таможня в своей деятельности руководствуется Конституцией Российской Федерации, Таможенным кодексом Российской Федерации, другими федеральными законами, указами и распоряжениями Президента Российской Федерации, постановлениями и распоряжениями Правительства Российской Федерации, нормативными и иными правовыми актами, а таможня, непосредственно подчиненная Управлению, также и правовыми актами Управления. Таможня решает возложенные на нее задачи через подчиненные ей таможенные посты во взаимодействии с территориальными органами других федеральных органов исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, коммерческими и некоммерческими организациями и гражданами.

Таможня является юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс, печать с изображением Государственного герба Российской Федерации и со своим наименованием, иные печати и штампы, текущие счета по федеральному бюджету, сумм по поручениям, другие счета в банках и иных кредитных организациях. Финансируется таможня за счет средств федерального бюджета, а также иных предусмотренных законодательством Российской Федерации источников. Кроме всего перечисленного таможня является правоохранительным органом Российской Федерации, а также обладает правом оперативного управления в отношении закрепленного за ней имущества, являющегося федеральной государственной собственностью.

Функции таможенных органов.

Функции таможенных органов представляют собой основные направления деятельности таможенных органов. С этой точки зрения особую роль играет значение таможенных органов с позиций экономического развития РФ и ростом товарооборота между Россией и зарубежными странами. Роль таможенных органов во внешнеполитической деятельности РФ обуславливает особый «набор» функций таможенных органов, но в то же время взаимосвязь с выполнение важнейших социально-экономических и внешнеполитических программ не ограничивает многообразия функций таможенных органов.

Функции таможенных органов:

1) участвуют в разработке таможенной политики Российской Федерации и реализуют эту политику;

2) обеспечивают соблюдение законодательства, контроль за исполнением которого возложен на таможенные органы Российской Федерации; принимают меры по защите прав и интересов граждан, предприятий, учреждений и организаций при осуществлении таможенного дела;

3) обеспечивают в пределах своей компетенции экономическую безопасность Российской Федерации, являющуюся экономической основой суверенитета Российской Федерации;
4) защищают экономические интересы Российской Федерации;
5) применяют средства таможенного регулирования торгово-экономических отношений;
6) взимают таможенные пошлины, налоги и иные таможенные платежи;
7) участвуют в разработке мер экономической политики в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу Российской Федерации, реализуют эти меры;
8) обеспечивают соблюдение разрешительного порядка перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу Российской Федерации;
9) ведут борьбу с контрабандой, нарушениями таможенных правил и налогового законодательства, относящегося к товарам, перемещаемым через таможенную границу Российской Федерации, пресекают незаконный оборот через таможенную границу Российской Федерации наркотических средств, оружия, предметов художественного, исторического и археологического достояния народов Российской Федерации и зарубежных стран, объектов интеллектуальной собственности, видов животных и растений, находящихся под угрозой исчезновения, их частей и дериватов, других товаров, а также оказывают содействие в борьбе с международным терроризмом и пресечении незаконного вмешательства в аэропортах Российской Федерации в деятельность международной гражданской авиации;
10) осуществляют и совершенствуют таможенный контроль и таможенное оформление, создают условия, способствующие ускорению товарооборота через таможенную границу Российской Федерации;
11) ведут таможенную статистику внешней торговли и специальную таможенную статистику Российской Федерации;
12) ведут Товарную номенклатуру внешнеэкономической деятельности;
13) содействуют развитию внешнеэкономических связей республик в составе Российской Федерации, автономной области, автономных округов, краев, областей, городов Москвы и Санкт-Петербурга, а также предприятий, учреждений, организаций и граждан;
14) содействуют осуществлению мер по защите государственной безопасности, общественного порядка, нравственности населения, жизни и здоровья человека, защите животных и растений, охране окружающей природной среды, защите интересов российских потребителей ввозимых товаров;
15) осуществляют контроль за вывозом стратегических и других жизненно важных для интересов Российской Федерации материалов;
16) осуществляют валютный контроль в пределах своей компетенции;
17) обеспечивают выполнение международных обязательств Российской Федерации в части, касающейся таможенного дела; участвуют в разработке международных договоров Российской Федерации, затрагивающих таможенное дело; осуществляют сотрудничество с таможенными и иными компетентными органами иностранных государств, международными организациями, занимающимися вопросами таможенного дела;
18) проводят научно-исследовательские работы и консультирование в области таможенного дела; осуществляют подготовку, переподготовку и повышение квалификации специалистов в этой области для государственных органов, предприятий, учреждений и организаций;
19) обеспечивают в установленном порядке Верховный Совет Российской Федерации, Президента Российской Федерации и Правительство Российской Федерации, иные государственные органы, предприятия, учреждения, организации и граждан информацией по таможенным вопросам;
20) реализуют единую финансово-хозяйственную политику, развивают материально-техническую и социальную базу таможенных органов, создают необходимые условия труда для работников этих органов.

Приведенный перечень показывает, насколько многообразной является деятельность российских таможенных органов. При этом следует обратить внимание на один существенный момент. Таможенные органы призваны обеспечить соблюдение разрешительного порядка перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу, выступая при этом как исполнительно-административные органы, в таможенные органы время как исполнительный характер, действующий в тех или иных областях управления, характерен в целом для административно-правового регулирования. При этом деятельность таможенных органов характеризуется так же и правоохранительной направленностью. Они принимают меры по защите прав и интересов граждан, предприятий, учреждений и организаций при осуществлении таможенного дела; и в процессе осуществления своих функций таможенные органы действуют именно как правоохранительные органы - в частности, осуществляют борьбу с контрабандой, нарушениями таможенных правил и таможенного законодательства. При этом следует отметить, что деятельность таможенных органов по раскрытию преступлений в сфере таможенного законодательства предполагает совершение таможенными органами следующих мероприятий:

1) выявление, предупреждение, пресечение и раскрытие преступлений, отнесенных к компетенции таможенных органов, преступлений в сфере таможенного дела, а также выявление лиц, их подготавливающих, совершающих или совершивших;
2) получение упреждающей оперативной информации об обстановке в зоне таможенной деятельности для принятия правильных решений с целью защиты экономических интересов Российской Федерации;
3) оказание помощи органам расследования, прокуратуры и суда в сборе доказательств по уголовному делу, выполнение их поручений;
4) розыск лиц, скрывающихся от органов расследования и суда и уклоняющихся от уголовного наказания за преступления, а также розыск без вести пропавших;
5) добывание информации о событиях или действиях, создающих угрозу экономической или экологической безопасности РФ;
6) участие в совместных оперативно-розыскных мероприятиях, проводимых ФСБ, МВД, и другими компетентными органами в интересах обеспечения экономической безопасности Российской Федерации;
7) оказание помощи международным таможенным организациям, иностранным таможенным органам и полиции в борьбе с контрабандными операциями и по другим вопросам, предусмотренным международными договорами РФ;
8) обеспечение собственной безопасности объектов таможенной инфраструктуры;
9) обеспечение безопасности сотрудников таможенных органов, членов их семей, их имущества, а также лиц, оказывающих таможенным органам конфиденциальную помощь;
10) выявление, предупреждение и пресечение фактов коррупции и других должностных преступлений, совершаемых сотрудниками таможенных органов. Данное направление деятельности таможенных органов в последнее время особенно актуально, поскольку преступления, связанные с нарушением режима таможенной границы и в целом таможенного законодательства являются одним из наиболее распространенным видом преступной деятельности.

С переходом от монополии государства на внешнеэкономическую деятельность к ее либерализации существенно возросла роль и ответственность таможенных органов в регулировании международного обмена. Их основное назначение -защита экономической безопасности государства путем обеспечения движения людей, товаров, грузов через границу, взимания таможенных платежей, таможенное оформление и таможенный контроль. Очевидно, что такого рода деятельность самым непосредственным образом связана с соблюдением законности и правопорядка, охраной прав и интересов граждан, организаций, государства и общества, борьбой с контрабандой и применением мер ответственности, иначе говоря, с выполнением функций правоохранительных органов.

За совершение нарушений таможенных правил законодатель предусмотрел следующие виды взысканий:

1. Предупреждение.

Как мера ответственности за нарушение таможенных правил предупреждение выносится в письменной форме, о чем составляется постановление по делу. Применяется в качестве основного взыскания и, как правило, по таможенным правонарушениям, которые не имеют тяжких последствий.

2. Штраф.

Таможенный кодекс РФ за нарушения таможенных правил предусматривает два вида штрафа:

- исчисляемый применительно к размеру минимальной месячной оплаты труда, под которой понимается установленная законом минимальная месячная оплата труда на день совершения правонарушения, а если такой день невозможно установить - на день обнаружения правонарушения;
- исчисляемый, исходя из стоимости товаров и транспортных средств, в виде их свободной (рыночной) цены на день обнаружения правонарушения.

3. Отзыв лицензии или квалификационного аттестата.

Данный вид взыскания имеет специфических субъектов и может применяться к:

- владельцам таможенных складов, магазинов беспошлинной торговли, свободных складов, складов временного хранения;
- таможенным брокерам, таможенным перевозчикам;
- специалистам по таможенному оформлению.

4. Конфискация товаров и транспортных средств, являющихся непосредственными объектами нарушения таможенных правил, товаров и транспортных средств со специально изготовленными тайниками, использованными для перемещения через таможенную границу Российской Федерации с сокрытием предметов, являющихся непосредственными объектами нарушения таможенных правил. Конфискация состоит в принудительном безвозмездном обращении товаров и транспортных средств, обладающих вышеперечисленными признаками, в федеральную собственность. Конфискация производится независимо от того, являются ли они собственностью лица, совершившего нарушение таможенных правил, а также независимо от того, установлено это лицо или нет. Данный вид взыскания может применяться как в качестве основного, так и в качестве дополнительного.

5. Взыскание стоимости товаров и транспортных средств, являющихся непосредственными объектами нарушения таможенных правил, товаров и транспортных средств со специально изготовленными тайниками, использованными для перемещения через таможенную границу Российской Федерации с сокрытием предметов, являющихся непосредственными объектами нарушения таможенных правил. Данный вид взыскания представляет собой принудительное изъятие денежной суммы, составляющей свободную (рыночную) цену товаров и транспортных средств, обладающих вышеперечисленными признаками, на день обнаружения правонарушения. Он может применяться в качестве основного или дополнительного взыскания. Следует иметь в виду, что взыскание стоимости товаров и транспортных средств является самостоятельным видом административного воздействия. Взыскание стоимости товаров и транспортных средств как самостоятельный вид административного воздействия следует отличать от взыскания стоимости товаров и транспортных средств как меры, применяемой при невозможности конфискации товаров и транспортных средств на стадии исполнения постановления таможенного органа в части конфискации. В последнем случае в качестве вида взыскания применяется конфискация товаров и транспортных средств, однако, если по каким-либо причинам исполнить постановление таможни в этой части не представляется возможным, оно реализуется через взыскание их стоимости.

6. Конфискация транспортных средств, на которых перевозились товары, являющиеся непосредственными объектами нарушения таможенных правил. Данный вид взыскания предусмотрен лишь в санкции ст.276 ТК. РФ "Перемещение товаров и транспортных средств через таможенную границу Российской Федерации помимо таможенного контроля".

Внутренних функций у таможни меньше, чем внешних, перечислим несколько из них. Итак, к внутренним функциям таможни относятся:

- работа по подбору, расстановке и воспитанию кадров таможни и нижестоящих таможенных постов;
- формирование резервов кадров для выдвижения на руководящие должности и их обучение. Аттестация сотрудников таможни и нижестоящих таможенных постов на соответствие занимаемой должности, при представлении сотрудников к назначению на должности руководящих работников, при представлении сотрудников к присвоению специальных званий. Представление в вышестоящий таможенный орган материалов к награждению сотрудников таможни и нижестоящих таможенных постов государственными наградами Российской Федерации, присвоению почетных званий Российской Федерации. Присяга сотрудников таможни и нижестоящих таможенных постов. Обеспечение первичной профессиональной, боевой и физической подготовки, переподготовки и повышения квалификации сотрудников таможни и нижестоящих таможенных постов. Создание необходимых условий труда для работников таможни и нижестоящих таможенных постов, а также обеспечение правовой и социальной защищенности указанных работников; участие в разработке и реализации программ и планов развития социальной базы таможенных органов.

Перечень внешних функций более широк. В первую очередь нужно отметить, что таможня претворяет в жизнь в подведомственном регионе правовой, экономический и организационный механизмы реализации таможенной политики Российской Федерации. Подготавливает предложения о совершенствовании механизмов реализации таможенной политики Российской Федерации, в том числе с учетом особенностей подведомственного региона. Выявляет наличие в подведомственном регионе проблем в обеспечении единства таможенной территории Российской Федерации и экономической безопасности Российской Федерации и участвует в реализации мер, направленных на урегулирование таких проблем.

К внешним функциям относится также таможенное оформление товаров и транспортных средств и таможенный контроль, в том числе за товарами и транспортными средствами, перемещаемыми через таможенную границу Российской Федерации; организация и контроль над производством таможенного оформления и проведение таможенного контроля нижестоящими таможенными постами; подготовка предложения о совершенствовании таможенного оформления и таможенного контроля. Таможня реализует в пределах своей компетенции меры, направленные на совершенствование таможенного оформления и таможенного контроля.

Таможня контролирует деятельность в подведомственном регионе таможенных брокеров, таможенных перевозчиков и иных лиц, контроль за деятельностью которых возложен на таможенные органы Российской Федерации. Выполняет сбор, обобщение и анализ сведений о деятельности этих лиц в части, имеющей отношение к таможенному делу. Контролирует создание и функционирование в подведомственном регионе предусмотренных законодательством Российской Федерации о таможенном деле складов и иных объектов, контроль за функционированием которых возложен на таможенные органы. Осуществляет в пределах своих полномочий и контролирует деятельность нижестоящих таможенных постов по осуществлению валютного контроля. Выполняет функции агента валютного контроля.

Взаимодействует с банками и иными агентами валютного контроля.
Осуществляет экспортный контроль, в частности, контроль за перемещением через таможенную границу Российской Федерации предметов художественного, исторического и археологического достояния народов России и зарубежных стран (культурных ценностей). Важной функцией таможни является борьба с контрабандой и иными преступлениями в сфере таможенного дела. В соответствии с законодательством Российской Федерации таможня осуществляет дознание по делам о контрабанде и иным преступлениям в сфере таможенного дела, а также оперативно-розыскную деятельность. Обеспечивает выполнение нижестоящими таможенными постами в пределах их компетенции функций органов дознания. Передает материалы по делам о преступлениях органам предварительного следствия либо прокурору. Таможня осуществляет в подведомственном регионе борьбу с нарушениями таможенных правил и административными правонарушениями, посягающими на нормальную деятельность таможенных органов Российской Федерации; организует и контролирует деятельность нижестоящих таможенных постов по борьбе с такими нарушениями. Ведет производство по делам о нарушении таможенных правил и осуществляет их рассмотрение. Осуществляет контроль за соблюдением законности должностными лицами таможни и нижестоящих таможенных постов при осуществлении дознания по делам о контрабанде и иных преступлениях в сфере таможенного дела, осуществлении оперативно-розыскной деятельности, производстве по делам о нарушении таможенных правил и их рассмотрении, производстве по делам об административных правонарушениях, посягающих на нормальную деятельность таможенных органов Российской Федерации.
Взаимодействует с другими правоохранительными и контролирующими органами Российской Федерации, находящимися в подведомственном регионе, по вопросам выявления, предупреждения, пресечения и расследования преступлений и иных правонарушений в сфере таможенного дела.
Таможня участвует и обеспечивает участие нижестоящих таможенных постов в реализации системы мер, направленных на пресечение незаконного оборота через таможенную границу РФ.
Таможня защищает права, имущественные и иные свои интересы в судах, арбитражных судах и других организациях при рассмотрении исковых споров, жалоб по делам, возникающим из административно-правовых отношений; обеспечивает участие в судопроизводстве своих сотрудников в качестве представителей таможни и нижестоящих таможенных постов.

Основные экономические задачи таможенных органов.

Экономическими задачами, стоящими перед таможенной службой Российской Федерации являются:
* участие в разработке таможенной политики Российской Федерации и ее реализация;
* обеспечение в пределах своей компетенции экономической безопасности РФ;
* защита экономических интересов РФ;
* взимание таможенных пошлин и иных таможенных платежей;
* участие в разработке мер экономической политики в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу РФ и реализация этих мер;
* ведение борьбы с контрабандой и НТП;
* ведение таможенной статистики и статистики внешней торговли РФ;
* ведение ТНВЭД;
* содействие развитию внешнеэкономических связей;
* осуществление валютного контроля в пределах своей компетенции.

Это далеко не полный перечень задач, выполняемых таможенными органами России. Круг экономических задач таможенного дела широк и многообразен.

В разработке таможенной политики РФ участвуют Президент РФ, который определяет основные направления внутренней и внешней политики государства, Правительство России участвует в разработке таможенной политики и мероприятий в сфере таможенного дела, а также Министерство финансов РФ, Министерство по налогам и сборам и др. Однако наиболее активная, непосредственная роль в разработке таможенной политики принадлежит самим таможенным органам. В укреплении экономической безопасности РФ принимают участие все органы государственной власти. Таможенные органы обеспечивают экономическую безопасность РФ в пределах своей компетенции. В их задачи входит, например, борьба с контрабандой, НТП, незаконными валютными операциями и др.

Экономические интересы государства и их зашита имеют различные аспекты: существуют, например, внутриэкономические интересы и внешнеэкономические. При этом внутриэкономические задачи могут быть связаны с развитием промышленного комплекса, транспорта, связи, строительства и др. Понятно, что таможенное дело призвано защищать и охранять названные и вытекающие из них более конкретные интересы государства в целом, а также регионов, предприятий и организаций.

Взиманием таможенных пошлин, налогов и иных таможенных платежей ведают соответствующие подразделения таможенных органов. К числу таможенных платежей, относятся: таможенная пошлина, налог на добавленную стоимость, акцизы, сборы за выдачу лицензий таможенными органами, таможенные сборы за таможенное оформление, хранение товаров и другие таможенные платежи.

При разработке мер экономической политики в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу, таможенные органы участвуют в установлении ограничений на ввоз в Россию и вывоз из нее товаров и транспортных средств. Такие ограничения могут включать квотирование, лицензирование, установление минимальных и максимальных цен, а также другие меры регулирования взаимодействия российской экономики с мировым хозяйством. При этом таможенные органы не только участвуют в разработке мер экономической политики, но и практически осуществляют составляющие эти ограничения конкретные меры.

Борьбе с контрабандой посвящен целый раздел Таможенного кодекса, что свидетельствует о месте и об особой актуальности данного вопроса в сфере и системе таможенного дела. Специально выделены таможенные органы как органы дознания с уточнением, что они являются органами дознания по делам о контрабанде и иным преступлениям в сфере таможенного дела, производство дознания по которым отнесено к компетенции таможенных органов.

Таможенная статистика подразделяется на таможенную статистику внешней торговли и специальную таможенную статистику, т.е. статистику, характеризующую результаты деятельности таможенного ведомства на основных направлениях оперативной работы. Это направление оперативной деятельности таможенного дела получило свое дальнейшее закрепление в ряде положений Государственной программы перехода Российской Федерации на принятую в международной практике систему учета и статистики в соответствии с требованиями развития рыночной экономики. Государственная программа содержит принципиально важное положение, в соответствии с которым определено, что методологические положения таможенной статистики внешней торговли РФ разрабатываются на основе методологических материалов, используемых в странах ЕС и его Статистическом бюро (Евростат), что должно обеспечить сопоставимость и сравнимость данных по внешней торговле Российской Федерации и ее основных внешнеторговых партнеров. Соответствие «Методологии таможенной статистики внешней торговли РФ» концептуально-методологическим материалам по статистике международной торговли, принятым в международной практике, подтверждено в

официальном докладе миссии экспертов статистических подразделений ООН и МВФ, проверившей постановку формирования, ведения и представления в виде официальных публикаций статистики внешней торговли страны силами таможенного дела.

Содействие развитию внешнеэкономических связей субъектов Федерации – задача не только таможенного дела. Однако роль таможенных органов в этом процессе трудно переоценить. Находясь постоянно на территории субъектов, таможенные органы активно влияют на развитие внешнеэкономических связей, используя присущие таможенному делу средства, формы и методы, таможенно-тарифное регулирование, способствуя заключению внешнеторговых соглашений между субъектами РФ, странами СНГ, а также странами дальнего зарубежья.

Экономические проблемы и перспективы таможенной деятельности.

Фискальные выгоды не должны заслонять долгосрочные перспективы таможенной дела. Поэтому сегодня принципиально важно по-новому расставить акценты и обеспечить разумный баланс между тремя основными функциями таможни - фискальной, регулирующей и защитной.

Государство, к сожалению, до сих пор не определило приоритетные сферы экономики - это мешает направить точно острие таможенной политики. Надо четко понять: от кого какие рынки защищать. Например, если в стране полное отсутствие хлопка и 65% дефицит глинозема, то необходимо создавать условия для сохранения данных отраслей промышленности. Конечно, следует оказывать поддержку российским энергоносителям или конкурентоспособному машиностроению. Но я не могу понять, как защитить нашу автомобильную промышленность таможенными мерами. Вне поля зрения разумной таможенной политики беспошлинный ввоз готовой печатной продукции, мы забыли, что у нас есть собственное бумажное и полиграфическое производство. Нет контроля и за потоками лекарственных средств и препаратов. Очевидно, что их импорт в Россию будет повышаться. Ведь, с одной стороны, мы стареющая нация, а с другой - благосостояние населения постепенно растет. Люди будут больше тратить на свое лечение, а отечественных лекарств в стране крайне мало. Внешняя торговля традиционно играет важную роль в развитии экономики любого государства. Один из основных рычагов, с помощью которого государство влияет на внешнюю торговлю, это таможенная политика. Ограничивая или стимулируя ввоз и вывоз конкретных товаров, можно решать самые разные проблемы: наполнять доходную часть государственного бюджета, поддерживать отечественных производителей, насыщать внутренний рынок определенными товарами, создавать благоприятные условия для экспорта отечественной продукции, что является важнейшими экономическими задачами страны.

Действующее российское законодательство позволяет применять практически все известные в мировой практике меры таможенного (тарифного и нетарифного) регулирования внешней торговли. Выбор же тех или иных мер зависит от целей, которые ставит государство перед таможенной службой.

Вопрос правильного определения целей таможенной политики важен, конечно, для любого государства. Но для России он важен вдвойне. Это объясняется и огромной общей протяженностью ее границ, и фактической "прозрачностью" границ со странами СНГ, и спецификой федеративного устройства страны, где принцип единства таможенной территории надо сочетать с задачами развития хозяйственных комплексов отдельных республик и областей.

У таможенной политики есть три ключевые функции - фискальная, регулирующая и защитная. В принципе все они одинаково важны для экономики. Но на практике предпочтение сегодня, к сожалению, отдается лишь одной функции - фискальной. В законе о бюджете и других нормативных актах установлены количественные показатели по сбору платежей. Они обязательны для исполнения таможенными органами. По сути

дела, в последние годы таможня рассматривается почти исключительно как фискальный инструмент, а вся таможенная политика строится на ужесточении таможенного контроля и усложнении таможенных процедур.
Такой односторонний подход вызывает серьезную озабоченность наших зарубежных партнеров. По их мнению, подобная политика стала препятствовать нормальным экономическим процессам. По настоянию иностранных инвесторов, членов Консультативного совета по иностранным инвестициям, была специально образована новая секция по совершенствованию таможенных процедур. Почти двухлетний опыт работы позволяет сделать печальный вывод: немало потенциальных инвесторов отказываются от намерения работать в России именно из-за чрезмерной фискальной направленности таможенной политики Российской Федерации.
Фискальные "перегибы" российской таможенной политики заботят не только иностранцев. С просьбами о смягчении бремени таможенных платежей к правительству постоянно обращаются губернаторы, мэры, директора предприятий, руководители общественных организаций. Все они, как правило, получают стандартный ответ: действующее законодательство не предусматривает возможности предоставления индивидуальных льгот. В принципе так и должно быть - равные шансы для всех.
Однако решительный отказ от льгот не решает проблему таможенных платежей как таковую. И в результате закупленное за рубежом дорогостоящее оборудование годами бездействует и приходит в негодность на таможенных складах, а отечественные производители теряют одну за другой позиции на международном и внутреннем рынках.
Нынешний фискальный перекос приводит к парадоксальной ситуации. Таможня, которая, по идее, должна защищать отечественного производителя, сегодня непосредственно заинтересована в росте импорта, как главного источника налогообложения.
Следствием такой политики может стать полное прекращение производства многих товаров отечественных производителей и превращение страны исключительно в производителя энергоресурсов.
Очевидно, что в этих условиях основная задача государства заключается в разработке программы постепенного импортного замещения путем восстановления и развития отечественных производств. Причем сейчас в защите государства нуждаются не только конкретные предприятия, но даже само желание отечественных промышленников что-либо производить.
Действующее таможенное законодательство содержит довольно большое количество практически не работающих норм, которые могут широко использоваться для развития различных отраслей промышленности. Это прежде всего таможенные режимы.
В частности, интерес представляет применение режима свободного склада в отношении строящихся объектов. Этот режим позволяет не взимать таможенные платежи (или взимать их в пониженном размере) на протяжении строительства и монтажа. Неуплаченные платежи начинают погашаться только после того, как начнется производство товарной продукции. Другой стимулирующий инструмент - предоставление рассрочек и отсрочек уплаты таможенных платежей, а также налогового кредита по таможенным платежам в соответствии с положениями Налогового кодекса.
Превращение таможенной политики в действенный механизм невозможно без создания инструментов контроля за обращением импортных товаров на внутреннем рынке. Необходимо провести унификацию таможенных и налоговых документов для того, чтобы иметь возможность привлекать к ответственности лиц, приобретающих контрабандные товары уже после их поступления на внутренний рынок.
Важно также восстановить таможенный аудит и изменить некоторые правила бухгалтерского учета. Существующая практика включения таможенной пошлины в состав косвенных расходов не позволяет проверить правильность определения таможенной стоимости при проведении аудита.

Практическими мерами для реализации новой таможенной политики могли бы стать:

• Создание системы предварительного декларирования, смысл которой заключается в том, чтобы информация о предъявленных к оформлению товарах уже находилась в таможенном органе до их фактического оформления.

• Использование механизмов валютного контроля, в частности, паспортов сделок для предварительного начисления таможенных платежей до момента оформления.

• Внесение в документы данных, которые позволяют проверить законность таможенного оформления на любом этапе обращения товаров.

• Широкое развитие института таможенных брокеров и превращение их в настоящих налоговых агентов по уплате таможенных пошлин.

• Устранение легальных возможностей уклонения от уплаты таможенных платежей (исключение ряда товаров из беспошлинной торговли, недопущение использования таможенных режимов переработки, временного ввоза и т. д.).

• Расширение взаимодействия с таможенными органами стран отправления товаров, что позволит в кратчайшие сроки проверять заявляемую информацию.

• Внесение изменений в российское законодательство об уничтожении мер наказания за уклонение от уплаты таможенных платежей.

Когда мы говорим о конкретных изменениях в сфере таможенно-тарифной политики, основное внимание сегодня следует сосредоточить на двух аспектах. Прежде всего надо устранить возможности использования ставок таможенного тарифа, предназначенных для стимулирования ввоза отдельных товаров, недобросовестными участниками ВЭД. Необходимо также расширение номенклатуры товаров, облагаемых комбинированными или специфическими видами ставок таможенных пошлин, в том числе так называемыми плюсовыми комбинированными ставками. Это достаточно эффективный механизм противодействия попыткам уклонения от уплаты платежей путем занижения декларируемой таможенной стоимости.

Введение фактически запретительных вывозных пошлин на товары, заявленные к экспорту по низким ценам, может стать дополнительным барьером на пути утечки капиталов из страны. Еще одна необходимая мера - установление одинаковых (унифицированных) ставок пошлин на товары, имеющие сходные характеристики. Это положит конец одному из самых распространенных на данный момент нарушений - заявлению однородных товаров в товарные позиции, на которые установлена более низкая ставка пошлины. Тарифная политика должна стать более гибкой и оперативной. Чтобы быстрее реагировать на изменения экономической ситуации на рынках, следует шире использовать такие специфические механизмы, как сезонные пошлины и тарифные квоты, которые позволяют дифференцировать размер ставок пошлин.

Эффективной мерой может также стать введение поощрительных пошлин. Ставки таких пошлин устанавливаются в размере 50 % от ставок, предусмотренных в тарифе, и применяются по решению правительства для стимулирования ввоза товаров инвестиционного назначения крупными инвесторами, заключившими соглашения с уполномоченным государственным органом.

Права таможни

Для реализации возложенных функций таможня обладает правами, предусмотренными законодательством Российской Федерации, правовыми актами Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации включая права:

1.Издавать в пределах своей компетенции ненормативные правовые акты. Указанные правовые акты по таможенному делу, изданные таможней в пределах ее компетенции, обязательны для исполнения нижестоящими таможенными постами, государственными органами, органами местного самоуправления, коммерческими и некоммерческими организациями, должностными лицами и гражданами.

2. Требовать и безвозмездно получать от государственных органов, органов местного самоуправления, коммерческих и некоммерческих организаций независимо от форм собственности и подчиненности, а также должностных л иц и граждан документы и сведения, необходимые для выполнения возложенных на таможню задач и функций.

3. Взаимодействовать в пределах своей компетенции с органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, организациями, а также должностными лицами и гражданами. Привлекать для оказания содействия таможенным органам специалистов других правоохранительных, контролирующих органов, организаций, а также экспертов.

4. Давать разрешение на помещение товаров и транспортных средств под определенный таможенный режим. Производить таможенный досмотр и осуществлять таможенный контроль в иных формах. Использовать при этом все либо только достаточные формы таможенного контроля.

5. Принудительно останавливать транспортные средства, возвращать морские, речные и воздушные суда, покинувшие таможенную территорию Российской Федерации без разрешения таможенных органов Российской Федерации, за исключением иностранных судов и судов, находящихся на территории других государств. Давать разрешение либо отказывать в разрешении на оставление транспортных средств и товаров без присмотра, изменение места стоянки, выгрузку и перегрузку товаров, изменение первоначального места нахождения товаров, высадку пассажиров, вскрытие упаковки, упаковку или переупаковку товаров, изменение, удаление или уничтожение средств идентификации.

6. Требовать от лиц, перемещающих товары и транспортные средства, декларантов, владельцев складов, перевозчиков и иных лиц, обладающих полномочиями в отношении товаров и транспортных средств, производства грузовых и иных операций с товарами и транспортными средствами, необходимых для производства таможенного оформления, проведения таможенного контроля и осуществления иных функций, возложенных на таможенные органы Российской Федерации.

В таможенных целях брать пробы и образцы товаров, проводить их исследование (экспертизу); разрешать лицам, обладающим полномочиями в отношении товаров, и другим органам государственного контроля брать пробы и образцы.

8. Требовать от декларантов, перевозчиков и иных лиц, обладающих полномочиями в отношении товаров и транспортных средств, оказания содействия в производстве таможенного оформления, проведении таможенного контроля и осуществлении иных функций, возложенных на таможенные органы Российской Федерации.

9. Идентифицировать: товары и транспортные средства, находящиеся под таможенным контролем; транспортные средства, помещения и другие места, где находятся или могут находиться товары и транспортные средства, подлежащие таможенному контролю; места, где осуществляется деятельность, контроль за которой возложен на таможенные органы .

10. Осуществлять таможенный контроль после выпуска товаров и транспортных средств, в том числе в местах нахождения любого лица, прямо или

косвенно имеющего отношение к внешнеэкономическим и последующим экономическим операциям с выпущенными товарами и транспортными средствами или владеющего необходимыми документами.

11. Проводить в любое время инвентаризацию товаров и транспортных средств, находящихся под таможенным контролем, а также товаров, в отношении которых не уплачены таможенные платежи или предоставлены таможенные льготы в части таможенных платежей.

12. Обеспечивать в соответствии с законодательством Российской Федерации о таможенном деле доступ должностных лиц таможенных органов на территорию и в помещения любых лиц, где могут находиться товары и транспортные средства, подлежащие таможенному контролю, документы, необходимые для таможенного контроля, либо осуществляется деятельность, контроль за которой возложен на таможенные органы Российской Федерации.

13. Контролировать в пределах своей компетенции экономическую деятельность участников внешнеэкономической деятельности.

14. Назначать и проводить в пределах компетенции таможенных органов Российской Федерации проверки финансово-хозяйственной деятельности лиц, перемещающих товары и транспортные средства через таможенную границу Российской Федерации, таможенных брокеров либо иных лиц, осуществляющих деятельность, контроль за которой возложен на таможенные органы Российской Федерации.

15. Принимать в пределах своей компетенции решение о предоставлении отсрочки или рассрочки уплаты таможенных платежей.

16. Взыскивать неуплаченные таможенные платежи в бесспорном порядке.

17. Получать в необходимых случаях от банков и иных кредитных организаций сведения и справки по операциям и счетам лиц, осуществляющих деятельность, контроль за которой возложен на таможенные органы Российской Федерации.

18. Привлекать лиц к ответственности за нарушение таможенных правил. В соответствии с уголовно-процессуальным законодательством Российской Федерации возбуждать уголовные дела при наличии признаков контрабанды и иных преступлений в сфере таможенного дела, прекращать уголовные дела либо приостанавливать производство по ним.

19. Изымать в соответствии с законодательством о таможенном деле товары, транспортные средства и иные предметы.

20. Самостоятельно учреждать в случаях и порядке, определяемых ГТК России, склады временного хранения, владельцем которого является таможня или нижестоящий таможенный пост.

21. Отменять или изменять в порядке контроля решения нижестоящих таможенных постов, а также принимать в отношении неправомерных действий или в отношении бездействия этих органов и их должностных лиц меры, предусмотренные законодательством Российской Федерации.

22. Рассматривать и принимать решения по жалобам и обращениям организаций и граждан, а также протестам прокуроров, в части соблюдения должностными лицами таможни и нижестоящих таможенных постов законодательства России. Давать указания нижестоящим таможенным постам об устранении нарушений законодательства о таможенном деле.

23. Проверять деятельность, в том числе финансово-хозяйственную, нижестоящих таможенных постов; получать от руководителей нижестоящих таможенных постов письменные объяснения и справки; опечатывать кассы, склады и иные помещения.

Тема лекции «Коммерческие правоотношения»

План:

1. **Понятие правоотношения.**
2. **Субъекты и объекты коммерческих правоотношений.**

Правоотношение – это разновидность общественного отношения, урегулированное нормами права. Правоотношение представляет собой юридическую связь между субъектами. Правоотношение – это юридическая взаимосвязь субъектов права, возникающая на основе правовых норм в случае наступления предусмотренных законом юридических фактов. Признаки правоотношения сводятся к следующему. Норма – это атрибутивное основание любого правоотношения, обязательное условие его возникновения, изменения или прекращения. Субъекты не могут произвольно устанавливать любые правоотношения. Требуется прямо выраженная в норме государственная воля, санкционирующая то или иное правоотношение. Норма и правоотношение неразрывно связаны, они – части системы правового регулирования.

Правоотношение отражает действие нормы права в динамике. Гипотеза нормы права указывает на фактические условия возникновения правоотношений, диспозиция нормы права указывает на содержание правоотношений, санкция нормы права указывает на отрицательные последствия для участников правоотношения, нарушающих требования правовых норм, регулирующих данное правоотношение. В правоотношении норма права конкретизируется применительно к определенным субъектам и ситуациям. Норма права – это правило общего характера, адресованное персонально неопределенному кругу лиц, рассчитанное на многократное применение. При появлении обстоятельств, указанных в гипотезе нормы, она из абстрактного правила превращается в модель для разового употребления применительно к конкретной жизненной ситуации. Таким образом, возникновение обстоятельств, указанных в гипотезе нормы права, является юридическим фактом, в результате которого возникают, изменяются или прекращаются правоотношения. Юридические факты более подробно будут рассмотрены ниже. В данном случае автору хотелось отметить взаимосвязь между гипотезой нормы права и понятием «юридический факт».

Коммерческие правоотношения всегда объективируются вовне в действиях и решениях субъектов. Поэтому они всегда могут быть подвержены внешнему контролю. Общественный характер правоотношения - это определенная форма социальных взаимодействий между индивидами – членами социума, их коллективами по поводу различного рода социальных благ.

Целенаправленный, результативный, сознательно-волевой характер правоотношения, это если в правоотношениях участвуют индивиды, наделенные волей и сознанием. Чтобы стать участником правоотношения, человеку требуется определенная мотивация. Сознательно-волевой элемент правоотношения развивается по схеме: потребность – интерес – цель – задача – результат. Побудительным фактором выступают здесь различного рода социальные ценности, которые являются объектом правоотношения. Таким образом, объектом коммерческих правоотношений является то социальное благо по поводу которого возникает правоотношение. Индивидуальный характер правоотношения. Как уже упоминалось выше, норма права регулирует общие, типичные, общественные отношения. Норма права всегда абстрактна и рассчитана на множество аналогичных, сходных ситуаций. Правоотношение же всегда индивидуализировано, оно возникает в конкретной обстановке, между конкретными субъектами, по поводу конкретных объектов. Правоотношения характеризуются как типичностью, так и уникальностью. Защита правоотношения со стороны государства. Правоотношения

гарантируются и обеспечиваются государством, в том числе и мерами государственно-правового принуждения.

Выделяют следующие виды коммерческих правоотношений**:**

– в зависимости от структуры межсубъектной связи:

- абсолютные – в данных правоотношениях формально определен только управомоченный участник. Вторая сторона правоотношения как персонально определенный субъект отсутствует. При этом у всех субъектов существует обязанность не нарушать субъективное право первого участника. Например, отношения собственности, где собственнику противостоит неопределенное множество субъектов права, обязанных воздерживаться от любых действии, препятствующих реализации права собственности;

- относительные – персонально определены все участники. К этому типу относятся все правоотношения договорного типа, сделки, обязательства. Носителю субъективного права – управомоченному лицу в относительном правоотношении противостоит конкретное обязанное лицо.

– в зависимости от количества участником:

- двусторонние.

- многосторонние.

– в зависимости от функциональной роли:

- регулятивные – правоотношения, которые направлены на обеспечение развития общественных отношений;

- охранительные – правоотношения, основным содержанием которых являются правовые запреты, правовые ограничения либо активные обязанности соответствующих должностных лиц, предусмотренные в целях обеспечения охраны регулятивных правоотношений.

– в зависимости от нормативного основания:

- материальные;

- процессуальные.

– в зависимости от количества правовых связей:

- простые правоотношения – имеется одна правовая связь, т. е. субъективному праву одного участника соответствует юридическая обязанность другого участника;

- ложные – каждый из участников одновременно обладает и субъективными правами, и обязанностями Сложными правоотношениями являются, как правило, процессуальные правоотношения, трудовые правоотношения и др.

Структура коммерческих правоотношений включает в себя следующие элементы:

- субъекты правоотношения;

- объекты правоотношения;

- содержание правоотношения;

- основание возникновения.

Субъект или участник коммерческих правоотношений– право субъектное лицо, у которого в рамках правоотношения возникают субъективные юридические права или обязанности. Субъектами правоотношения могут быть лица, наделенные правосубъектностью.

Правосубъектость включает в себя правоспособность, дееспособность и деликтоспособность.

Правоспособность – это способность лица иметь права и нести обязанности.

Дееспособность – это способность лица самостоятельно, по своему усмотрению, осуществлять свои права и обязанности.

Деликтоспособность – это способность лица нести предусмотренную законом ответственность за совершенные правонарушения.

Правосубъектность позволяет лицу на законных основаниях участвовать в правоотношении. При этом понятия «субъект права» и «субъект правоотношения» по своему юридическому содержанию различны. И это различие необходимо чётко уяснить. *Субъект права* – это потенциальный участник правоотношения, лицо имеющее юридическую возможность стать участником правоотношения, но фактически данное лицо может так никогда и не стать участником правоотношения ввиду отсутствия у него в этом необходимости. Например, все дееспособные граждане, достигшие совершеннолетия, могут заключить договор купли-продажи автомобиля, но не все реализуют эти юридические возможности.

Субъект правоотношения – это фактический участник правоотношения, носитель конкретных субъективных прав и обязанностей по данному правоотношению. Субъект правоотношения – это всегда субъект права, поскольку обладает правосубъектностью, но не всякий субъект права – субъект конкретного правоотношения. Таким образом, понятие «субъект правоотношения» по своему объёму входит в понятие «субъект права».

Субъектами правоотношения выступают:

– физические лица;

– юридические лица – организации, которые имеют в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, и от своего имени осуществляют юридические права и обязанности, могут выступать в суде в качестве истца и ответчика и т. д.

– территориальные образования – такие как государства, регионы, города, муниципальные образования;

Объект правоотношения – это материальные или нематериальные блага, ценности, по поводу которых складывается правоотношение. Побудительным фактором для вступления субъекта в правоотношение выступают различного рода социальные ценности, необходимые для удовлетворения тех или иных потребностей субъекта в какой-либо сфере жизни общества.

Объектами правоотношения могут быть:

– материальные объекты – имущество, деньги, ценные бумаги, другие предметы материального мира.

– нематериальные блага – объекты духовного творчества – произведения науки, искусства, литературы.

– личные неимущественные блага такие как жизнь, честь, здоровье, деловая репутация, свобода и безопасность, неприкосновенность частной жизни и т. п.

– действия лица или результаты таких действии такие как, например, участие в выборах, дача свидетельских показаний, оказание услуг и т. д…

Таким образом, можно определить объект правоотношения как различные блага, которые стремятся получить управомоченные субъекты, это состояния, которых они стремятся достичь, это то поведение, которого они ждут от обязанных лиц.

Содержание правоотношения – это субъективные юридические права и обязанности участников правоотношения. Права и обязанности участников правоотношения характеризуются взаимным характером, субъективным характером и юридическим характером.

Взаимный характер правоотношения. Правоотношение – это всегда юридическая взаимосвязь субъектов, имеющих взаимные права и обязанности. Обязанности всегда носят встречный характер. Это означает, что когда одно лицо имеет субъективное право, на кого-либо другого возлагается соответствующая обязанность – совершать активные действия или же воздержаться от них. И наоборот, если на кого-то возложена юридическая обязанность, существует другое лицо, обладающее правом требовать выполнения этой обязанности. Например, по договору займа праву кредитора получить погашение долга со стороны должника корреспондирует обязанность должника погасить долг в пользу кредитора.

Субъективный характер правоотношения. Субъективное право – это мера свободы конкретного лица, участвующего в определенном правоотношении.

Юридический характер правоотношения. Субъективные права и юридические обязанности всегда закреплены нормативно, т. е. в нормах права.

Субъективное право – предусмотренная юридической нормой мера возможного поведения участника правоотношения. Первая и самая главная черта, которая характеризует субъективное право, – возможность использования его по собственному усмотрению. Этим субъективное право отличается от юридической обязанности. Субъект всегда может отказаться от использования права, которое ему принадлежит, за

исключением тех случаев, когда субъективное право одновременно является и юридической обязанностью (полномочия органов государства и должностных лиц).

Юридически возможное поведение имеет две формы своего проявления. Во-первых, юридически возможным является любое поведение личности, если только такое поведение не запрещено законом. Это не регулируемое правом поведение. В правовом государстве вмешательство и государства, и его органов в жизнедеятельность общества и особенно в индивидуальную свободу граждан имеет четко очерченные границы. Юридическое дозволение – это сфера незапрещенного. Существует множество человеческих поступков, которые не регулируются и не должны регулироваться правом. Они подпадают под действие принципа, который применяется к гражданам в правовом государстве: «Все, что не запрещено, дозволено». Во-вторых, есть и другое множество дозволений иного рода. Они нуждаются в соответствующем правовом оформлении и обеспечении со стороны государства. Их предусматривают в нормах права. Им корреспондируют обязанности других субъектов. Это как раз то, что называется субъективным правом.

Субъективное право включает несколько правомочий независимо от его содержания и отраслевой принадлежности:

– правомочие обладать определенным благом (например, право собственности. Оно включает еще и такие специфические именно для этого права правомочия, как владеть, пользоваться и распоряжаться определенным имуществом);

– правомочие на совершение определенных действий – лицо обладает правомочием вести себя определенным образом;

– правомочие требование от другого участника правоотношения выполнения юридической обязанности (например, арендодатель имеет право потребовать от арендатора выполнения последним обязанностей, обусловленных договором аренды);

– правомочие на защиту в случае нарушения субъективного права (например, если арендатор не вносит арендную плату, а требования об этом оказывается недостаточно, арендодатель имеет право обратиться с иском в суд или арбитражный суд).

Юридическая обязанность – это предусмотренная нормой права мера должного поведения участника правоотношения. В отличие от субъективного права от исполнения юридической обязанности нельзя отказаться. Отказ от исполнения юридической обязанности является основанием для юридической ответственности. Ответственность возникает и в том случае, если субъект недобросовестно относится к исполнению обязанностей, действует вразрез с требованиями правовой нормы. Точно так же, как и субъективное право, юридическая обязанность является мерой поведения субъекта правоотношения. Мера – это те границы осуществления обязанности, которые предусмотрены в правовой норме. Выход за эти границы означает либо недобросовестное отношение к обязанности, либо посягательство на субъективное право другого участника правоотношения.

Основой юридической обязанности является социальная необходимость. Социальная необходимость в определенном поведении людей порождается системой сложившихся общественных отношений. Например, в сфере экономических, рыночных отношений существует множество различных предпосылок, обусловливающих необходимость возложения обязанностей на граждан и должностных лиц. Производство товаров и услуг

немыслимо без выполнения личностями разнообразных функций. Это прежде всего трудовые функции производителей, функции предпринимателей и организаторов производства. Они проявляются как результат заключения трудовых контрактов и договоров, гражданско-правовых сделок между производителями и потребителями товаров и услуг. Юридические обязанности порождаются как частным, так и публичным правом. Примером публичных обязанностей граждан являются **их** воинские обязанности, обязанности платить налоги и т. п. Любое должностное лицо выполняет обязанности, в основу которых положен публичный интерес. Государство, все его органы и должностные лица выполняют функцию обеспечения общественных интересов. Поэтому права и обязанности государства, его органов, должностных лиц совпадают. Они объединяются термином «полномочия». В зависимости от того, какой вид поведения предусматривается диспозицией правовой нормы, юридические обязанности бывают либо активные, либо пассивные. Активные обязанности закрепляют необходимость действия, а пассивные – необходимость воздержания от действий, запрещенных нормами права.

Основанием возникновение, изменение, прекращение правовых отношений выступают юридические факты. Под юридическими фактами понимаются обстоятельства, жизненные события или действия, с которыми норма права связывает возникновение, изменение или прекращение конкретных правовых отношений. Юридические факты подразделяют на две группы: события и действия. События – это юридически значимые факты, которые возникают независимо от воли человека (например, естественная смерть человека ведёт к возникновению правоотношений связанную с наследованием). Действия – это такие юридические факты, наступление которых зависит от воли людей. Действия могут быть подразделены на правомерные (соответствующие закону) и неправомерные (нарушающие закон).

Лекция по теме «Договоры в коммерческой деятельности».

1. Понятие о сделках и договорах, их классификация.
2. Порядок заключения договора.
3. Изменение и расторжение договора.
4. Ответственность за нарушение обязательств по договору и обеспечение их исполнения.
5. Виды договоров, применяемых в коммерческой деятельности.
6. Общие сведения о договоре купли-продажи.

Понятие о сделках и договорах, их классификация.

Гражданским кодексом Российской Федерации установлено, что сделками признаются действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей. Сделки могут быть односторонними, двух- или многосторонними. Односторонней считается сделка, для совершения которой необходимо и достаточно выражения воли одной стороны. Такая сделка создает обязанности для лица, ее совершившего. Она может создавать обязанности и для других лиц, но лишь в случаях, установленных законом либо соглашением с этими лицами.

Двусторонние и многосторонние сделки называются договорами. Для их заключения необходимо выражение согласованной воли соответственно двух либо трех или более сторон. Сделки совершаются устно или в письменной форме (простой или нотариальной). Устно совершаются сделки, для которых законом или соглашением сторон не установлена письменная форма. Как правило, могут совершаться устно все сделки, исполняемые при самом их совершении, за исключением сделок, для которых установлена нотариальная форма, и сделок, несоблюдение простой письменной формы которых влечет их недействительность. Сделка в письменной форме должна быть совершена путем составления документа, выражающего ее содержание и подписанного лицом или лицами, совершающими сделку, или должным образом уполномоченными ими лицами. Законом, иными правовыми актами и соглашением сторон могут устанавливаться дополнительные требования, которым должна соответствовать форма сделки (совершение на бланке определенной формы, скрепление печатью и т. п.), и предусматриваться последствия несоблюдения этих требований.

Должны совершаться в простой письменной форме, за исключением сделок, требующих нотариального удостоверения:

• сделки юридических лиц между собой и с гражданами;

• сделки граждан между собой на сумму, превышающую не менее чем в десять раз установленный законом минимальный размер, оплаты труда, а в случаях, предусмотренных законом, - независимо от суммы сделки.

В случаях, прямо указанных в законе или в соглашении сторон, несоблюдение простой письменной формы сделки влечет ее недействительность.

Нотариальное удостоверение сделки осуществляется путем совершения на документе удостоверительной надписи нотариусом или другим должностным лицом, имеющим право совершать такое нотариальное действие.

Нотариальное удостоверение сделок обязательно в случаях, указанных в законе или предусмотренных соглашением сторон.

Некоторые виды сделок (например, с землей и другим недвижимым имуществом) подлежат государственной регистрации.

Несоблюдение нотариальной формы, а в случаях, установленных законом, - требования о государственной регистрации сделки влечет ее недействительность. Такая сделка считается ничтожной.

Сделки должны соответствовать требованиям закона или иных правовых актов. В противном случае они признаются ничтожными, если закон не предусматривает

иных последний нарушения.
Если сделка совершается одним лицом (представителем) от имени другого лица (представляемого), то полномочия представителя должны быть основаны на доверенности. Полномочие может также явствовать из обстановки, в которой действует представитель (продавец в розничной торговле, кассир и т. п.).
Представитель не может совершать сделки от имени представляемого в отношении себя лично. Он не может также совершать такие сделки в отношении другого лица, представителем которого он одновременно является, за исключением случаев коммерческого представительства.
Коммерческим представителем является лицо, постоянно и самостоятельно представительствующее от имени предпринимателей при заключении ими договоров в сфере предпринимательской деятельности. Коммерческое представительство осуществляется на основании договора, заключенного в письменной форме и содержащего указания на полномочия представителя, а при отсутствии таких указаний - также и доверенности.
Доверенностью признается письменное уполномочие, выдаваемое одним лицом другому лицу для представительства перед третьими лицами.
Если сделки, на совершение которых выдана доверенность, требуют нотариальной формы, то такая доверенность также должна быть нотариально удостоверена, за исключением случаев, предусмотренных законом.
Доверенность от имени юридического лица выдается за подписью его руководителя или иного лица, уполномоченного на это его учредительными документами, с приложением печати этой организации. Доверенность от имени юридического лица, основанного на государственной или муниципальной собственности, на получение или выдачу денег и других имущественных ценностей должна быть подписана также главным (старшим) бухгалтером этой организации.
Срок действия доверенности не может превышать трех лет. Если же срок в доверенности не указан, то она сохраняет силу в течение года со дня ее совершения. Доверенность, в которой не указана дата ее совершения, считается ничтожной.
Действие доверенности может быть прекращено, например, при истечении срока доверенности, отмены доверенности лицом, выдавшим ее, прекращения юридического лица, 0т имени которого или которому она выдана, и в других установленных законодательством случаях.
Как было сказано выше, двусторонние и многосторонние сделки называются договорами.
Договором признается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей.
Граждане и юридические лица свободны в заключении договора. Понуждение к его заключению не допускается, кроме случаев, когда обязанность заключить договор предусмотрена действующим законодательством или добровольно принятым обязательством.
Стороны могут заключить договор, как предусмотренный, так и не предусмотренный законом или иными правовыми актами. В нем могут содержаться элементы различных договоров, предусмотренных законом или иными правовыми актами (смешанный договор).
Условия договора определяются по усмотрению сторон, кроме случаев, когда содержание соответствующего условия предписано законом или иными правовыми актами. При этом он должен соответствовать обязательным для сторон правилам, установленным законом и иными правовыми актами (императивным нормам), действующим в момент его заключения.
Условия договора могут предусматриваться и так называемыми диспозитивными нормами. Они применяются постольку, поскольку соглашением сторон не

установлено иное. Стороны вправе своим соглашением исключить применение диспозитивной нормы либо установить условие, отличное от предусмотренного в ней. При отсутствии такого соглашения Условие договора определяется диспозитивной нормой.
Если условие договора не определено сторонами или диспозитивной нормой, оно определяется обычаями делового оборота, применимыми к отношениям сторон.
В договоре может быть предусмотрено, что его отдельные условия определяются примерными условиями, разработанными для договоров соответствующего вида и опубликованными в печати. Примерные условия могут быть изложены в форме примерного договора или иного документа, содержащего эти условия.
Договоры делятся на возмездные и безвозмездные. Договор, по которому сторона должна получить плату или иное встречное предоставление за исполнение своих обязанностей, является возмездным. Безвозмездным признается договор, по которому одна сторона обязуется предоставить что-либо другой стороне без получения от нее платы или иного встречного предоставления.
Исполнение договора оплачивается по цене, установленной соглашением сторон. В предусмотренных законом случаях применяются цены (тарифы, расценки, ставки и т. п.), устанавливаемые или регулируемые уполномоченными на то государственными органами.
Изменение цены после заключения договора допускается в случаях и на условиях, предусмотренных договором или в установленном законом порядке.
Если в возмездном договоре цена не предусмотрена и не может быть определена исходя из условий договора, исполнение договора должно быть оплачено по цене, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные товары, работы или услуги.
Договор вступает в силу и становится обязательным для сторон с момента его заключения. Однако стороны вправе установить, что условия заключенного ими договора применяются к их отношениям, возникшим до заключения договора.
Законом или договором может быть предусмотрено, что окончание срока действия договора влечет прекращение обязательств сторон по договору. Договор, в котором отсутствует такое условие, признается действующим до определенного Б нем момента окончания исполнения сторонами обязательства. При этом окончание срока действия договора не освобождает стороны от ответственности за его нарушение.
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, энергоснабжение, медицинское, гостиничное обслуживание и т. п.).
Коммерческая организация не вправе оказывать предпочтение одному лицу перед другим в отношении заключения публичного договора, кроме случаев, предусмотренных законом и иными правовыми актами. Цена товаров, работ и услуг, а также иные условия публичного договора устанавливаются одинаковыми для всех потребителей, за исключением случаев, когда законом и иными правовыми актами допускается предоставление льгот для отдельных категорий потребителей.
Отказ коммерческой организации от заключения публичного договора при наличии возможности предоставить потребителю соответствующие товары, услуги, выполнить для него определенные работы не допускается. Если сторона, для которой заключение договора обязательно, уклоняется от его заключения, другая сторона вправе обратиться в суд с требованием о понуждении заключить договор. При этом сторона, необоснованно уклоняющаяся от заключения договора, должна возместить другой стороне причиненные этим убытки.

В случаях, предусмотренных законом, Правительство РФ Может издавать правила, обязательные для сторон при заключении и исполнении публичных договоров (типовые договоры, положения и т. п.).

Порядок заключения договора.

В соответствии с Гражданским кодексом РФ договор считается заключенным, если между сторонами достигнуто соглашение по всем его существенным условиям.
Существенными являются условия:
• о предмете договора;
• названные, в законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров данного вида;
• все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение.
Если в соответствии с законом для заключения договора необходима также передача имущества, договор считается заключенным с момента его передачи.
Договор, подлежащий государственной регистрации, считается заключенным с момента его регистрации, если иное не установлено законом.
Договор может быть заключен в любой форме, предусмотренной для совершения сделок, но только если законом не установлена определенная форма для договоров данного вида. Если стороны договорились заключить договор в определенной форме, он считается заключенным после придания ему условленной формы, хотя бы законом для договоров данного вида такая форма не требовалась.
Договор в письменной форме может быть заключен:
• путем составления одного документа, подписанного сторонами;
• путем обмена документами посредством почтовой, телеграфной, телетайпной, телефонной, электронной или иной связи, позволяющей достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору.
Договор заключается посредством направления оферты одной из сторон (оферентом) и ее акцепта (принятия) другой стороной (акцептантом). Он признается заключенным в момент получения оферентом акцепта.
Офертой признается адресованное одному или нескольким конкретным лицам предложение, которое достаточно определенно и выражает намерение лица, сделавшего предложение, считать себя заключившим договор с адресатом, которым будет принято предложение. При этом оферта должна содержать существенные условия договора.
Оферта связывает направившее ее лицо с момента ее получения адресатом. Если извещение об отзыве оферты поступило ранее или одновременно с самой офертой, оферта считается не полученной. Полученная адресатом оферта не может быть отозвана в течение срока, установленного для ее акцепта, если иное не оговорено в самой оферте либо не вытекает из существа предложения или обстановки, в которой оно было сделано.
Содержащее все существенные условия договора предложение, из которого усматривается воля оферента заключить договор на указанных в предложении условиях с любым, кто отзовется, признается публичной офертой. А реклама и иные предложения, адресованные неопределенному кругу лиц, рассматриваются, как приглашение делать оферты, если иное прямо не указано в предложении.
Акцептом признается ответ лица, которому адресована оферта, о ее принятии.
Акцепт должен быть полным и безоговорочным. Это означает, что ответ о согласии заключить договор на иных условиях, чем предложено в оферте, не является акцептом. Он признается отказом от акцепта и в то же время новой офертой.
Молчание тоже не является акцептом, если иное не вытекает из закона, обычая делового оборота или из прежних Деловых отношений сторон.

Совершение лицом, получившим оферту, в срок, установленный для ее акцепта, действий по выполнению указанных в ней условий договора (отгрузка товаров, предоставление Услуг, выполнение работ, уплата соответствующей суммы и т. п.) считается акцептом, если иное не предусмотрено законом, иными правовыми актами или не указано в оферте.
Если извещение об отзыве акцепта поступило оференту ранее акцепта или одновременно с ним, акцепт считается неполученным.
Когда в оферте определен срок для акцепта, договор считается заключенным, если акцепт получен лицом, направившим оферту, в пределах указанного в ней срока. В том случае, когда в письменной оферте не определен срок для акцепта, договор считается заключенным, если акцепт получен оферентом до окончания срока, установленного действующим законодательством, а если такой срок не установлен, - в течение нормально необходимого для этого времени.
Когда оферта сделана устно без указания срока для акцепта, договор считается заключенным, если акцептант немедленно заявил о ее принятии.
Инициатор заключения договора может направить на рассмотрение другой стороне не предложение о его заключении, а проект будущего договора. Получив его, другая сторона может подписать договор, удостоверяя тем самым свое согласие с содержащимися в нем условиями. Если же она пожелает заключить договор на иных условиях, то должна будет направить оференту протокол разногласий.
В случаях, предусмотренных законом, разногласия, возникшие при заключении договора, могут быть переданы на рассмотрение суда. Например, если проект договора был направлен стороной, для которой заключение договора обязательно, она должна после получения от акцептанта протокола разногласий известить последнего о принятии договора в его редакции либо об отклонении указанного протокола. При отклонении протокола разногласий либо неполучении извещения о результатах его рассмотрения в 30-дневный срок сторона, направившая проект разногласий, вправе передать спорные вопросы на рассмотрение суда.
С момента заключения договор вступает в силу и становится обязательным для сторон.

3. Изменение и расторжение договора.

В ходе исполнения сторонами обязательств по договору могут возникнуть обстоятельства, требующие внесения изменений в договор или его расторжения.
Договор может быть изменен или расторгнут по соглашению сторон, если иное не предусмотрено Гражданским кодексом РФ другими законами или договором.
Для изменения или расторжения договора по требованию одной из сторон необходимо решение суда. Такое решение может быть вынесено при существенном нарушении договора другой стороной, а также в иных случаях, предусмотренных действующим законодательством или договором.
Существенным признается нарушение договора одной из сторон, которое влечет для другой стороны такой ущерб, что она в значительной степени лишается того, на что была вправе рассчитывать при заключении договора.
Одна из сторон может отказаться от исполнения договора полностью или частично, если такой отказ допускается законом или соглашением сторон. В этом случае договор считается соответственно расторгнутым или измененным.
Причиной изменения и расторжения договора может стать существенное изменение обстоятельств, из которых стороны исходили при его заключении, если иное не предусмотрено самим договором или не вытекает из его существа. Изменение обстоятельств, признается существенным, когда они изменились настолько, что, если бы стороны могли это разумно предвидеть, договор вообще не был бы ими заключен или был бы заключен на значительно отличающихся условиях.

Если стороны не достигли соглашения о приведении договора в соответствие с существенно изменившимися обстоятельствами или о его расторжении, договор может быть расторгнут судом по требованию заинтересованной стороны при наличии одновременно следующих условий:
• в момент заключения договора стороны исходили из того, что такого изменения обстоятельств не произойдет;
• изменение обстоятельств вызвано причинами, которые заинтересованная сторона не могла преодолеть после их возникновения при той степени заботливости и осмотрительности, какая от нее требовалась по характеру договора и условиям оборота;
• исполнение договора без изменения его условий настолько нарушило бы соответствующее договору соотношение имущественных интересов сторон и повлекло бы для заинтересованной стороны такой ущерб, что она в значительной степени лишилась бы того, на что была вправе рассчитывать при заключении договора;
• из обычаев делового оборота или существа договора не вытекает, что риск изменения обстоятельств несет заинтересованная сторона.
При расторжении договора вследствие существенно изменившихся обстоятельств суд по требованию любой из сторон определяет последствия его расторжения исходя из необходимости справедливого распределения между сторонами расходов, понесенных ими в связи с исполнением этого договора.
Изменение договора в связи с существенным изменением обстоятельств допускается по решению суда в исключительных случаях, когда расторжение договора противоречит общественным интересам либо повлечет для сторон ущерб, значительно превышающий затраты, необходимые для исполнения договора на измененных судом условиях.
Соглашение об изменении или о расторжении договора совершается в той же форме, что и договор, если из закона, иных правовых актов, договора или обычаев делового оборота не вытекает иное. Например, если договор был заключен в простой письменной форме, то стороне, желающей изменить или расторгнуть договор, следует направить другой стороне письменное предложение об этом.
Сторона, получившая такое предложение, обязана рассмотреть его и дать ответ в срок, указанный в предложении или установленный законом либо договором, а при его отсутствии - в 30-дневный срок. Отказ от предложения изменить или расторгнуть договор либо неполучение ответа в срок дает заинтересованной стороне право обратиться с иском в суд. При этом истец должен представить доказательства, подтверждающие принятие им мер по урегулированию споров с ответчиком. В противном случае спор об изменении или расторжении договора судом не рассматривается.
В случае изменения или расторжения договора обязательства сторон соответственно сохраняются в измененном виде или прекращаются. Они считаются измененными или прекращенными с момента заключения соглашения сторон об изменении или о расторжении договора или с момента вступления в законную силу решения об этом суда.
Стороны не вправе требовать возвращения того, что было исполнено ими по обязательству до момента изменения или расторжения договора, если иное не установлено законом или соглашением сторон. Если основанием для изменения или расторжения договора послужило существенное нарушение договора одной из сторон, другая сторона вправе требовать возмещения убытков, причиненных изменением или расторжением договора.

4. Ответственность за нарушение обязательств по договору и обеспечение их исполнения.

Заключив договор, стороны берут на себя вытекающие из него обязательства совершить в пользу другой стороны определенные действия (передать товар, уплатить деньги и т. п.). Эти обязательства должны выполняться надлежащим образом. Если одна из сторон не исполнит своих обязательств по договору или исполнит их ненадлежащим образом, то это приведет к возникновению у другой (потерпевшей) стороны убытков. В этом случае потерпевшая сторона (кредитор) может требовать от стороны, нарушившей обязательство (должника), возмещения причиненных ей убытков.

Под убытками понимаются расходы, которые лицо, чье право нарушено, произвело или должно будет произвести для восстановления нарушенного права, утрата или повреждение его имущества, а также упущенная выгода.

К произведенным расходам относят те денежные суммы, Которые были истрачены кредитором в результате неисполнения или ненадлежащего исполнения условий договора должником (например, расходы по устранению недостатков приобретенных товаров).

Под утратой или повреждением имущества понимаются все потери денежного и материального характера, которые понес кредитор.

Упущенная выгода - это неполученные доходы, т. е. денежные суммы, которые кредитор получил бы при обычных условиях гражданского оборота, если бы его право не было нарушено.

При определении убытков руководствуются правилами, установленными Гражданским кодексом РФ, если иное не предусмотрено законом, иными правовыми актами или договором.

Законом или договором помимо возмещения должником убытков могут быть предусмотрены следующие способы обеспечения исполнения обязательств: неустойка, залог, удержание имущества должника, поручительство, банковская гарантия, задаток и др.

Неустойка. Неустойкой признается определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства, в частности, в случае просрочки исполнения. Она является не только способом обеспечения исполнения обязательства, но и видом имущественной ответственности.

Неустойка может выражаться в виде штрафа или пени. Штраф определяется либо в твердой денежной сумме за каждое нарушение обязательства, либо в виде определенного процента от суммы неисполненного обязательства и взыскивается однократно. Пеня исчисляется в процентах от суммы неисполненного или не надлежаще исполненного обязательства и уплачивается за каждый день просрочки, т. е. непрерывно вырастает.

Соглашение о неустойке должно быть совершено в письменной форме независимо от того, в какой форме был заключен договор. Несоблюдение письменной формы влечет недействительность соглашения о неустойке. По требованию об уплате неустойки кредитор не обязан доказывать причинение ему убытков. Он вправе требовать уплаты неустойки, определенной законом (законной неустойки), независимо от того, предусмотрена ли обязанность ее уплаты соглашением сторон.

Размер законной неустойки может быть увеличен соглашением сторон, если закон этого не запрещает. Если подлежащая уплате неустойка явно несоразмерна последствиям нарушения обязательства, суд вправе ее уменьшить.

При решении вопроса о соотношении убытков и неустойки Гражданским кодексом РФ установлено общее правило, согласно которому убытки возмещаются в части, не покрытой неустойкой. Законом или договором может быть предусмотрено и иное их соотношение, когда взыскивается только неустойка, но не убытки; убытки взыскиваются в полной сумме сверх неустойки; взыскивается либо неустойка, либо

убытки (по выбору кредитора).
Следует отметить, что уплата неустойки и возмещение убытков в случае ненадлежащего исполнения обязательства не освобождают должника от исполнения обязательства в натуре, если иное не предусмотрено законом или договором. Если же должник вообще не исполнил договорного обязательства, то возмещение убытков и уплата неустойки освобождают его от исполнения обязательства в натуре.
Особая ответственность установлена за неисполнение денежного обязательства. Так, за пользование чужими денежными средствами вследствие их неправомерного удержания, Уклонения от их возврата, иной просрочки в их уплате либо неосновательного получения или сбережения за счет другого лица установлена обязанность должника по уплате процентов на сумму этих средств.
Размер процентов определяется в месте нахождения кредитора существующей учетной ставкой банковского процента на день исполнения денежного обязательства или его соответствующей части. При взыскании долга в судебном порядке суд может применить учетную ставку банковского процента на день предъявления иска или на день вынесения решения. Законом или договором может быть установлен иной размер процентов.
Если сумма процентов, причитающихся кредитору, ниже причиненных ему убытков, он вправе требовать от должника возмещения убытков в части, превышающей эту сумму.
Проценты за пользование чужими средствами взимаются по день уплаты суммы этих средств кредитору, если законом, иными правовыми актами или договором не установлен для начисления процентов более короткий срок.
Залог. В силу залога кредитор (залогодержатель) имеет право в случае неисполнения должником обеспеченного залогом обязательства получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества лица, которому оно принадлежит (залогодателя). При этом залогодержатель имеет преимущества перед всеми иными кредиторами залогодателя.
Такой способ обеспечения исполнения договорных обязательств позволяет предварительно выделить имущество, которое впоследствии будет являться объектом взысканий со стороны залогодержателя.
Предметом залога может быть всякое имущество, в том числе вещи и имущественные права (требования), за исключением имущества, изъятого из оборота, а также требований, неразрывно связанных с личностью кредитора (например, требований о возмещении вреда, причиненного жизни или здоровью) и иных прав, уступка которых другому лицу запрещена законом.
Договор о залоге заключается только в письменной форме. В нем должны быть указаны предметы залога и его оценка, существо, размер и срок исполнения обязательства, обеспечиваемого залогом. Кроме того, в договоре должно содержаться указание на то, у какой из сторон находится заложенное имущество.
Право залога возникает с момента заключения договора, а в отношении залога имущества, которое надлежит передаче залогодержателю, с момента передачи этого имущества, если иное не предусмотрено договором.
Заложенное имущество остается у залогодателя, если иное не предусмотрено договором.
Взыскание на заложенное имущество для удовлетворения требований залогодержателя (кредитора) может быть обращено в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения должником обеспеченного залогом обязательства по обстоятельствам, за которые он отвечает. В обращении взыскания на заложенное имущество может быть отказано, если допущенное должником нарушение обеспеченного залогом обязательства крайне незначительно и размер требований залогодержателя вследствие этого явно несоразмерен стоимости заложенного

имущества.
Требования залогодержателя (кредитора) удовлетворяются из стоимости заложенного недвижимого имущества по решению суда.
Удовлетворение требования залогодержателя за счет заложенного недвижимого имущества без обращения в суд допускается на основании нотариально удостоверенного соглашения залогодержателя с залогодателем, заключенного после возникновения оснований для обращения взыскания на предмет залога. Такое соглашение может быть признано судом недействительным по иску лица, чьи права нарушены таким соглашением.
Требования залогодержателя удовлетворяются за счет заложенного движимого имущества по решению суда, если иное не предусмотрено соглашением залогодателя с залогодержателем. Однако на предмет залога, переданный залогодержателю, взыскание может быть обращено в порядке, Установленном договором о залоге, если законом не установки иной порядок.
Взыскание на предмет залога может быть обращено только по решению суда в случаях, когда:
• для заключения договора о залоге требовалось согласие или разрешение другого лица или органа;
• предметом залога является имущество, имеющее значительную историческую, художественную или иную культурную ценность для общества;
• залогодатель отсутствует и установить место его нахождения невозможно.
Реализация (продажа) заложенного имущества, на которое обращено взыскание, производится путем продажи с публичных торгов в установленном действующим законодательством порядке. По просьбе залогодателя суд вправе отсрочить продажу заложенного имущества с публичных торгов на срок до одного года. Отсрочка не затрагивает прав и обязанностей сторон по обязательству, обеспеченному залогом этого имущества, и не освобождает должника от возмещения возросших за время отсрочки убытков кредитора и неустойки.
Начальная продажная цена заложенного имущества, с которой начинаются торги, определяется решением суда в случаях обращения взыскания на имущество в судебном порядке либо соглашением залогодержателя с залогодателем в остальных случаях.
Заложенное имущество продается лицу, предложившему на торгах наивысшую цену.
Гражданским кодексом Российской Федерации предусмотрены особые правила залога на товары в обороте.
Залогом товаров в обороте признается залог товаров с оставлением их у залогодателя и с предоставлением залогодателю права изменять состав и натуральную форму заложенного имущества (товарных запасов, сырья, материалов, полуфабрикатов, готовой продукции и т. п.) при условии, что их общая стоимость не становится меньше указанной в договоре о залоге. Уменьшение стоимости заложенных товаров в обороте допускается соразмерно исполненной части обеспеченного залогом обязательства, если иное не предусмотрено договором.
Товары в обороте, отчужденные залогодателем, перестает быть предметом залога с момента их перехода в собственность, хозяйственное ведение или оперативное управление приобретателя, а приобретенные залогодателем товары, указанные в договоре о залоге, становятся предметом залога с момента возникновения у залогодателя на них права собственности или хозяйственного ведения.
Залогодатель товаров в обороте обязан вести книгу записи залогов, в которую вносятся записи об условиях залога товаров и обо всех операциях, влекущих изменение состава или натуральной формы заложенных товаров, включая их переработку, на день последней операции.
При нарушении залогодателем условий залога товаров в обороте залогодержатель

имеет право путем наложения на заложенные товары своих знаков и печатей приостановить операции с ними до устранения нарушения.
Удержание. Кредитор, у которого находится вещь, подлежащая передаче должнику либо лицу, указанному должником, вправе в случае неисполнения должником в срок обязательства по оплате этой вещи или возмещению кредитору связанных с нею издержек и других убытков удерживать ее до тех пор, пока соответствующее обязательство не будет исполнено.
Удержанием вещи могут обеспечиваться также требования, хотя и не связанные с оплатой вещи или возмещением издержек на нее и других убытков, но возникшие из обязательства, стороны которого действуют как предприниматели.
Требования кредитора, удерживающего вещь, удовлетворяются из ее стоимости в объеме и порядке, предусмотренных для удовлетворения требований, обеспеченных залогом.
Поручительство. По договору поручительства одно лицо (Поручитель) обязывается перед кредитором другого лица (Должника) отвечать за исполнение последним его обязательства полностью или в части. Договор поручительства может быть заключен также для обеспечения обязательства, которое возникнет в будущем. Договор поручительства совершается в письменной форме, несоблюдение которой влечет его недействительность.
В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения должником обеспеченного поручительством обязательства перед кредитором отвечают и должник, и поручитель, причем, как правило, солидарно. Это означает, что поручитель отвечает перед кредитором в том же объеме, как и должник, включая уплату процентов, возмещение судебных издержек по взысканию долга и других убытков кредитора, вызванных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательства должником, если иное не предусмотрено договором поручительства.
К поручителю, исполнившему обязательство, переходят права кредитора по этому обязательству и права, принадлежавшие кредитору как залогодержателю, в том объеме, в котором поручитель удовлетворил требование кредитора. Поручитель также вправе требовать от должника уплаты процентов на сумму, выплаченную кредитору, и возмещения иных убытков, понесенных в связи с ответственностью за должника.
По исполнении поручителем обязательства кредитор обязан вручить ему документы, удостоверяющие требование к должнику, и передать права, обеспечивающие это требование. Эти правила применяются, если иное не предусмотрено законом, иными правовыми актами или договором поручителя с должником и не вытекает из отношений между ними.
Должник, исполнивший обязательство, обеспеченное поручительством, обязан немедленно известить об этом поручителя. В противном случае поручитель, в свою очередь исполнивший обязательство, вправе взыскать с кредитора неосновательно полученное либо предъявить соответствующее требование к должнику. В последнем случае должник вправе взыскать с кредитора лишь неосновательно полученное.
Банковская гарантия. В силу банковской гарантии банк, иное кредитное учреждение или страховая организация (гарант) дают по просьбе другого лица (принципала) письменное обязательство уплатить кредитору - принципала (бенефициару) в соответствии с условиями даваемого гарантом обязательства денежную сумму, по представлении бенефициаром письменного требования о ее уплате.
Банковская гарантия обеспечивает надлежащее исполнение принципалом его обязательства перед бенефициаром (основного обязательства).
За выдачу банковской гарантии принципал уплачивает гаранту вознаграждение.
Предусмотренное банковской гарантией обязательство гаранта перед бенефициаром не зависит в отношениях между ними от того основного обязательства, в обеспечение

исполнения которого она выдана, даже если в гарантии содержится ссылка на это обязательство.
Банковская гарантия вступает в силу со дня ее выдачи, если в гарантии не предусмотрено иное.
Требование бенефициара об уплате денежной суммы по банковской гарантии должно быть представлено гаранту в письменной форме с приложением указанных в гарантии документов. В требовании или в приложении к нему бенефициар должен указать, в чем состоит нарушение принципалом основного обязательства, в обеспечение которого выдана гарантия.
Такое требование предоставляется гаранту до окончания определенного в гарантии срока, на который она выдана. После получения требования бенефициара гарант должен без промедления уведомить об этом принципала и передать ему копии требования со всеми относящимися к нему документами.
Гарант обязан рассмотреть требование бенефициара с приложенными к нему документами в разумный срок и проявить разумную заботливость, чтобы установить, соответствуют ли это требование и приложенные к нему документы Условиям гарантии.
Предусмотренное банковской гарантией обязательство гаранта перед бенефициаром ограничивается уплатой суммы, на которую выдана гарантия. Ответственность гаранта перед бенефициаром за невыполнение или ненадлежащее выполнение гарантом обязательства по гарантии не ограничивается суммой, на которую выдана гарантия, если в гарантии не предусмотрено иное.
Обязательство гаранта перед бенефициаром по гарантии прекращается:
• уплатой бенефициару суммы, на которую выдана гарантия;
• окончанием определенного в гарантии срока, на который она выдана;
• вследствие отказа бенефициара от своих прав по гарантии и возвращения ее гаранту;
• вследствие отказа бенефициара, от своих прав по гарантии путем письменного заявления об освобождении гаранта от его обязательств.
Гарант, которому стало известно о прекращении гарантии, должен без промедления уведомить об этом принципала.
Задаток. Задаток - денежная сумма, выдаваемая одной из договаривающихся сторон в счет причитающихся с нее по договору платежей другой стороне в доказательство заключения договора и в обеспечение его исполнения.
В случае прекращения обязательства до начала его исполнения по соглашению сторон либо вследствие невозможности исполнения задаток должен быть возвращен. Если за неисполнение договора ответственна сторона, давшая задаток, он остается у другой стороны. Если же ответственность несет сторона, получившая задаток, она обязана уплатить другой стороне двойную сумму задатка.
Сверх того, сторона, ответственная за неисполнение договора, обязана возместить другой стороне убытки с зачетом суммы задатка, если в договоре не предусмотрено иное. Например, стороны договора могут условиться о том, что их ответственность ограничивается суммой задатка без права взыскания убытков.
Независимо от суммы задатка соглашение о нем должно быть совершено в письменной форме.
Задаток следует отличать от аванса, который выполняет только платежную функцию (предварительная оплата) и подлежит возврату при неисполнении договора.

5. Виды договоров, применяемых в коммерческой деятельности.
Правовые аспекты взаимоотношений субъектов коммерческой деятельности определены Гражданским кодексом РФ. В нем содержатся не только общие

положения о договоре, но и нормы, регулирующие отдельные его виды.
Основными видами договоров, применяемых в коммерческой деятельности, связанной с куплей-продажей товаров, являются:
• договор купли-продажи;
• договор розничной купли-продажи;
• договор поставки;
• договор контрактации;
• договор мены;
• договор аренды;
• договор перевозки груза;
• договор транспортной экспедиции;
• кредитный договор;
• договор складского хранения;
• договор имущественного страхования;
• договор комиссии;
• агентский договор;
• договор коммерческой концессии;
• трудовой договор.
По договору купли-продажи 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).
По договору розничной купли-продажи 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.
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.
Разновидностью поставки является поставка товаров для государственных нужд. Она осуществляется на основе государственного контракта на поставку товаров для государственных нужд, а также заключаемых в соответствии с ним договоров поставки товаров для государственных нужд. Государственными нуждами признаются определяемые в установленном законом порядке потребности Российской Федерации или субъектов Российской Федерации, обеспечиваемые за счет средств бюджетов и внебюджетных источников финансирования.
По государственному контракту на поставку товаров для государственных нужд поставщик (исполнитель) обязуется передать товары государственному заказчику либо по его указанию иному лицу, а государственный заказчик обязуется обеспечить оплату поставленных товаров.
По договору контрактации производитель сельскохозяйственной продукции обязуется передать выращенную (произведенную) им сельскохозяйственную продукцию заготовителю - лицу, осуществляющему закупки такой продукции для переработки или продажи.
По договору мены каждая из сторон обязуется передать в собственность другой стороны один товар в обмен на другой.
По договору аренды (имущественного найма) арендодатель (наймодатель) обязуется предоставить арендатору (нанимателю) имущество за плату во временное владение и пользование или во временное пользование. При этом плоды, продукция и доходы, полученные арендатором в результате использования арендованного имущества в соответствии с договором, являются его собственностью. Объектами аренды могут

быть земельные участки и другие обособленные природные объекты, предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другие не потребляемые вещи (вещи, которые не теряют своих натуральных свойств в процессе их использования).
По договору перевозки груза перевозчик обязуется доставить вверенный ему отправителем груз в пункт назначения и выдать его управомоченному на получение груза лицу (получателю), а отправитель обязуется уплатить за перевозку груза установленную плату.
По договору транспортной экспедиции одна сторона (экспедитор) обязуется за вознаграждение и за счет другой стороны (клиента - грузоотправителя или грузополучателя) выполнить или организовать выполнение определенных договором экспедиции услуг, связанных с перевозкой груза.
По кредитному договору банк или иная кредитная организация (кредитор) обязуются предоставить денежные средства (кредит) заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты на нее. Сторонами может быть заключен договор, предусматривающий обязанность одной стороны предоставить другой стороне вещи, определенные родовыми признаками (договор товарного кредита). Договорами, исполнение которых связано с передачей в собственность другой стороне денежных сумм или других вещей, определяемых родовыми признаками, Может предусматриваться предоставление кредита, в том числе в виде аванса, предварительной оплаты, отсрочки и Рассрочки оплаты товаров, работ или услуг (коммерческий Кредит), если иное не установлено законом.
По договору складского хранения товарный склад (хранитель) обязуется за вознаграждение хранить товары, переданные ему товаровладельцем, и возвратить эти товары в сохранности.
По договору имущественного страхования одна сторона обязуется за обусловленную договором плату при наступлении предусмотренного в договоре события возместить другой стороне или иному лицу, в пользу которого заключен договор, причиненные вследствие этого события убытки в застрахованном имуществе, либо убытки в связи с иными имущественными интересами страхователя в пределах определенной договором суммы.
По договору имущественного страхования могут быть, в частности, застрахованы следующие имущественные интересы:
• риск утраты (гибели), недостачи или повреждения определенного имущества;
• риск ответственности по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц;
• риск убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушения своих обязательств контрагентами предпринимателя или изменения условий этой деятельности по не зависящим от предпринимателя обстоятельствам, в том числе риск неполучения ожидаемых доходов - предпринимательский риск.
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 агентскому договору одна сторона (агент) обязуется за вознаграждение совершать по поручению другой стороны (принципала) юридические и иные действия от своего имени, но за счет принципала либо от имени и за счет принципала.
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 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 и т. д.
Трудовой договор - соглашение между работодателем и работником, в соответствии с которым работодатель обязуется предоставить работнику работу по обусловленной трудовой функции, обеспечить условия труда, предусмотренные Трудовым кодексом РФ, законами и иными нормативными правовыми актами и т.д.
Особенности и содержание договоров, связанных с куплей-продажей товаров, будут рассмотрены в дальнейшем.
Кроме перечисленных выше, между субъектами коммерческой деятельности возможно заключение других договоров, в том числе и смешанных, т. е. содержащих элементы различных договоров. Например, это могут быть договор аренды транспортного средства, договор на оказание маркетинговых услуг, договор строительного подряда и др.

6. Общие сведения о договоре купли-продажи.

В силу договора купли-продажи сторона-продавец обязуется передать товар в собственность стороне-покупателю, а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену).
Условия о товаре и его передаче. Договор может быть заключен на куплю-продажу товара, имеющегося в наличии у продавца в момент заключения договора, а также товара, который будет произведен или приобретен продавцом в будущем.
Условие договора купли-продажи о товаре считается согласованным, если договор позволяет определить наименование и количество товара. Таким образом, условия о наименовании и количестве товара являются существенными для данного вида договора.
Если иное не установлено договором купли-продажи, продавец обязан одновременно с товаром передать покупателю его принадлежности, а также относящиеся к нему документы (технический паспорт, сертификат соответствия, инструкцию по эксплуатации и т. п.), предусмотренные законом, иными правовыми актами или договором.
Срок исполнения продавцом обязанности передать товар покупателю определяется, как правило, самим договором. Договор признается заключенным с условием его исполнения к строго определенному сроку, если из него ясно вытекает, что при нарушении срока его исполнения покупатель утрачивает интерес к договору. Продавец вправе исполнять такой договор до наступления или после истечения определенного в нем срока только с согласия покупателя.
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. Товар не признается готовым к передаче, если он не идентифицирован для целей договора путем маркировки или иным образом.
В случаях, когда из договора купли-продажи не вытекает обязанность продавца по доставке товара или передаче товара в месте его нахождения покупателю, обязанность продавца передать товар покупателю считается исполненной в момент сдачи товара перевозчику или организации связи для доставки покупателю, если

договором не предусмотрено иное.
Риск случайной гибели или случайного повреждения товара переходит на покупателя с момента, когда 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. Эти правила действуют, если иное не предусмотрено договором или обычаями делового оборота.
Если продавец отказывается передать покупателю проданный товар, тот вправе отказаться от исполнения договора купли-продажи.
Когда продавец не передает или отказывается передать покупателю относящиеся к товару принадлежности или документы, покупатель вправе назначить ему разумный срок Для их передачи, а при неисполнении этого требования в указанный срок - отказаться от товара, если иное не предусмотрено договором.
Количество товаров. Количество товаров, подлежащих передаче покупателю, предусматривается договором купли-продажи в соответствующих единицах измерения или в денежном выражении. Условие о количестве товаров может быть согласовано путем установления в договоре порядка его определения. Если договор купли-продажи не позволяет определить количество подлежащих передаче товаров, то он не считается заключенным.
При передаче продавцом покупателю меньшего количества товара, чем определено договором, покупатель вправе, если иное не предусмотрено договором, либо потребовать передать недостающее количество товара, либо отказаться от переданного товара и от его оплаты, а если товар оплачен, потребовать возврата уплаченной денежной суммы.
Если же продавец передал покупателю товар в количестве, превышающем указанное в договоре, покупатель обязан известить об этом продавца в установленном договором порядке. В случае, когда в разумный срок после получения сообщения покупателя продавец не распорядится соответствующей частью товара, покупатель вправе, если иное не предусмотрено договором, принять весь товар. При этом дополнительно принятый товар оплачивается по цене, определенной для товара, принятого в соответствии с договором, если иная цена не определена соглашением сторон.
Ассортимент товаров. Когда договором купли-продажи предусмотрена передача товаров в определенном соотношении по видам, моделям, размерам, цветам или иным признакам, продавец обязан передать покупателю товары в ассортименте, согласованном сторонами. Если ассортимент в договоре купли-продажи не определен 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.
При передаче продавцом предусмотренных договором купли-продажи товаров в ассортименте, не соответствующем договору, покупатель имеет возможность отказаться от их принятия и оплаты, а если они оплачены, потребовать возврата уплаченной денежной суммы.
Если наряду с товарами, ассортимент которых соответствует договору купли-продажи, продавец передал товары с нарушением условия об ассортименте, покупатель вправе по своему выбору:
• принять товары, соответствующие условию об ассортименте, и отказаться от остальных товаров;
• отказаться от всех переданных товаров;
• потребовать заменить товары, не соответствующие условию об ассортименте,

товарами в ассортименте, предусмотренном договором;
• принять все переданные товары.
При отказе от товаров, ассортимент которых не соответствует условию договора купли-продажи, или предъявлении требования о замене товаров, не соответствующих условию об ассортименте, покупатель может также отказаться от оплаты этих товаров, а если они оплачены, потребовать возврата уплаченной денежной суммы.
Товары, не соответствующие условию договора купли-продажи об ассортименте, считаются принятыми, если покупатель в разумный срок после их получения не сообщит продавцу о своем отказе от товаров. Если покупатель не отказался от товаров, ассортимент которых не соответствует договору, он обязан оплатить их по цене, согласованной с продавцом. В случае, когда продавцом не приняты необходимые меры по согласованию цены в разумный срок, покупатель оплачивает товары по цене, которая в момент заключения договора при сравнимых обстоятельствах обычно взималась за аналогичные товары. Такие правила применяются, если иное не предусмотрено договором купли-продажи.
Качество и комплектность товаров. Продавец обязан передать покупателю товар, качество которого соответствует Договору купли-продажи, а при отсутствии в договоре условий о качестве товара - товар, пригодный для целей, для которых товар такого рода обычно используется. Если же продавец при заключении договора был поставлен покупателем в известность о конкретных целях приобретения товара, он обязан передать покупателю товар, пригодный для использования в соответствии с этими целями.
Если законом или в установленном им порядке предусмотрены обязательные требования к качеству продаваемых товаров, то продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязан передать покупателю товары, соответствующие этим обязательным требованиям. По соглашению между продавцом и покупателем могут быть переданы товары, соответствующие повышенным требованиям к качеству по сравнению с обязательными требованиями.
В случае, когда договором купли-продажи предусмотрено предоставление продавцом гарантии качества товара, продавец обязан передать покупателю товар, который должен соответствовать установленным требованиям в течение всего гарантийного срока.
Проверка качества товара может быть предусмотрена законом, иными правовыми актами, обязательными требованиями государственных стандартов или договором купли-продажи. Ими же устанавливается порядок проверки качества товара. Если порядок проверки качества товара не установлен, то она производится в соответствии с обычаями делового оборота или иными обычно применяемыми условиями проверки товара, подлежащего передаче по договору купли-продажи.
Если законом, иными правовыми актами, обязательными требованиями государственных стандартов или договором купли-продажи предусмотрена обязанность продавца проверить качество товара, передаваемого покупателю (испытание, анализ, осмотр и т. п.), продавец должен предоставить, покупателю доказательства осуществления такой проверки.
Порядок, а также иные условия проверки качества товара, производимой как продавцом, так и покупателем, должны быть одними и теми же.
Если недостатки товара не были оговорены продавцом, покупатель, которому передан товар ненадлежащего качества, вправе по своему выбору потребовать от продавца:
• соразмерного уменьшения покупной цены;
• безвозмездного устранения недостатков товара в разумный срок;

• возмещения своих расходов на устранение недостатков товара.
В случае существенного нарушения требований к качеству товара (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 других подобных недостатков) покупатель вправе по своему выбору:
• отказаться от исполнения договора купли-продажи и потребовать возврата уплаченной за товар денежной суммы;
• потребовать замены товара ненадлежащего качества товаром, соответствующим договору.
Требования об устранении недостатков или о замене товара, могут быть предъявлены покупателем, если иное не вытекает из характера товара или существа обязательства.
Продавец отвечает за недостатки товара, если покупатель докажет, что недостатки товара возникли до его передачи покупателю или по причинам, возникшим до этого момента. В отношении товара, на который продавцом предоставлена гарантия качества, 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.
Покупатель вправе предъявить требования, связанные с недостатками товара, при условии, что они обнаружены в течение гарантийного срока или срока годности, а если гарантийный срок или срок годности на товар не установлен - в разумный срок, но в пределах двух лет со дня передачи товара покупателю либо в пределах более длительного срока, когда такой срок установлен законом или договором купли-продажи.
В случаях, когда предусмотренный договором гарантийный срок составляет менее двух лет и недостатки товара обнаружены покупателем по истечении гарантийного срока, но в пределах двух лет со дня передачи ему товара, продавец несет ответственность, если покупатель докажет, что недостатки товара возникли до передачи ему товара или по причинам, возникшим до этого момента.
Продавец обязан передать покупателю товар, соответствующий условиям договора купли-продажи о комплектности, а если такие условия не определены - товар, комплектность которого определяется обычаями делового оборота или иными обычно предъявляемыми требованиями.
В случае обязанности продавца передать покупателю определенный набор товаров в комплекте (комплект товаров), обязательство считается исполненным с момента передачи всех товаров, включенных в комплект. Как правило, входящие в комплект товары передаются покупателю одновременно.
Если иное не предусмотрено договором купли-продажи и не вытекает из существа обязательства, при передаче некомплектного товара покупатель вправе по своему выбору потребовать от продавца:
• соразмерного уменьшения покупной цены;
• доукомплектования товара в разумный срок.
Тара и упаковка. Продавец обязан, если иное не предусмотрено договором купли-продажи и не вытекает из существа обязательства, передать покупателю товар в таре или упаковке. Исключение составляют товары, которые по своему характеру не требуют затаривания или упаковки.
Требования к таре и упаковке могут содержаться в договоре. В противном случае товар должен быть упакован обычным для такого товара способом или способом, обеспечивающим сохранность товаров такого рода при обычных условиях хранения и транспортирования. Если в установленном законом порядке предусмотрены

обязательные требования к таре или упаковке, то продавец обязан соблюдать их.
В случаях, когда подлежащий затариванию или упаковке товар передается покупателю без тары или упаковки либо в ненадлежащей таре или упаковке, покупатель вправе потребовать от продавца упаковать его либо заменить ненадлежащую тару или упаковку, если иное не вытекает из договора, существа обязательства или характера товара. Вместо предъявления продавцу указанных требований покупатель вправе предъявить к нему требования, вытекающие из передачи товара ненадлежащего качества.
Обязанность покупателя принять товар. Покупатель обязан принять переданный ему товар, за исключением случаев, когда он вправе потребовать замены товара или отказаться от исполнения договора купли-продажи. Если иное не предусмотрено законом, иными правовыми актами или договором купли-продажи, покупатель обязан совершить действия, которые в соответствии с обычно предъявляемыми требованиями необходимы с его стороны для обеспечения передачи и получения соответствующего товара. В случаях, когда покупатель в нарушение закона, иных правовых актов или договора купли-продажи не принимает товар или отказывается его принять, продавец вправе потребовать от него принять товар или отказаться от исполнения договора.
Покупатель обязан известить продавца о нарушении условий договора купли-продажи о количестве, об ассортименте, о качестве, комплектности, таре или об упаковке товара в срок, предусмотренный законом, иными правовыми актами или договором, а если такой срок не установлен, в разумный срок после того, как нарушение соответствующего условия договора должно было быть обнаружено исходя из характера и назначения товара. В случае невыполнения этого правила продавец вправе отказаться полностью или частично от удовлетворения соответствующих требований покупателя, если докажет, что невыполнение этого правила покупателем повлекло невозможность удовлетворить его требования или влечет для продавца несоизмеримые расходы по сравнению с теми, которые он понес бы, если бы был своевременно извещен о нарушении договора. Однако, если продавец знал или должен был знать о том, что переданные покупателю товары не соответствуют условиям договора купли-продажи, он лишается такого права.
Цена и оплата товара. 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, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные товары, а также совершить за свой счет действия, которые необходимы для осуществления платежа.
Договором купли-продажи может быть предусмотрено, что цена товара подлежит изменению в зависимости от показателей, ее обусловливающих (себестоимость, затраты и т. п.). Если при этом не определен способ пересмотра цены, она определяется исходя из соотношения этих показателей на момент заключения договора и на момент передачи товара.
Покупатель обязан оплатить товар непосредственно до или после передачи ему продавцом товара, если иное не предусмотрено действующим законодательством или договором купли-продажи и не вытекает из существа обязательства. Если договором купли-продажи не предусмотрена рассрочка оплаты товара, покупатель обязан уплатить продавцу цену переданного товара полностью. При несвоевременной оплате переданного товара продавец вправе потребовать не только оплаты товара, но и уплаты процентов.
Когда договором купли-продажи предусмотрена обязанность покупателя оплатить товар полностью или частично до передачи продавцом товара (предварительная оплата), покупатель должен произвести оплату в срок, предусмотренный договором. Если же он этого не сделает, то продавец имеет право приостановить исполнение

своего обязательства либо отказаться от него и потребовать возмещения убытков-
В случае, когда продавец, получивший сумму предварительной оплаты, не исполняет обязанность по передаче товара в установленный срок, покупатель вправе потребовать передачи оплаченного товара или возврата суммы предварительной оплаты за товар, не переданный продавцом.
При неисполнении продавцом обязанности по передаче предварительно оплаченного товара на сумму предварительной оплаты подлежат уплате проценты со дня, когда по договору передача товара должна была быть произведена, до дня передачи товара покупателю или возврата ему предварительно уплаченной им суммы. Договором может быть предусмотрена обязанность продавца уплачивать проценты на сумму предварительной оплаты со дня получения этой суммы от покупателя.
В случае, когда покупатель, получивший товар, не исполняет обязанность по его оплате в установленный договором срок, продавец вправе потребовать оплаты переданного товара или возврата неоплаченных товаров.
Договором купли-продажи может быть предусмотрена обязанность продавца или покупателя страховать товар. В случае, когда сторона, обязанная страховать товар, не осуществляет страхование в соответствии с условиями договора, другая сторона вправе застраховать товар и потребовать от обязанной стороны возмещения расходов на страхование либо отказаться от исполнения договора.
Если в срок, предусмотренный договором, переданный товар не будет оплачен или не наступят иные обстоятельства, при которых право собственности переходит к покупателю, продавец вправе потребовать от покупателя возвратить ему товар.

2.3. Методические указания по подготовке к практическим занятиям.

Тема № 1 Предмет, содержание и задачи коммерческой деятельности. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.

Цель занятия:

1.Определение предмета изучения дисциплины, основных понятий и задач коммерческой деятельности.

2. Характеристика основных объектов и субъектов коммерческой деятельности. Особенности коммерческих правоотношений.

План: 1. Роль и задачи развития коммерческой деятельности на современном этапе.

2. Понятие и сущность коммерческой деятельности.

3. Классификация и виды объектов: вещи, ценные бумаги, имущество, работы, услуги.

4. Предприятия-товаропроизводители. Товары и услуги, технические и правовые требования. Движимое и недвижимое имущество.

Тема № 2 Организация расчётов в коммерческой деятельности.

Цель занятия:

1. Определить сущность коммерческих расчётов и формы расчётов.

План:

1. Сущность расчётов в коммерческой деятельности.
2. Наличная форма расчётов.
3. Безналичная форма расчётов.
4. Расчёты платёжными поручениями – требованиями.
5. Расчёты платёжными поручениями. Расчёты чеками. Расчёты с использование векселей. Расчёты в иностранной валюте.

Тема № 3 Организация биржевой торговли в коммерческой деятельности.

Цель занятия:

1. Определить порядок создания и особенности товарной биржи, процессы организации и правовые основы биржевой деятельности.

План:

1. Порядок создания товарной биржи.
2. Биржевые комитеты. Виды биржевых сделок: купля-продажа товара, варрант, фъючерсные сделки, хеджирование.
3. Организация торговых операций на бирже.
4. Правовые основы биржевой торговли. Государственное регулирование деятельности товарных бирж.

Тема № 4 Торговля на аукционах, конкурсах (тендерах) в коммерческой работе.

Цель занятия:

1. Определить сущность и виды торгов и аукционов.

План:

1. Виды торгов и аукционов: закрытые, открытые, внутренние, международные торги и аукционы.
2. Порядок проведения торгов и аукционов: сущность и организационные формы аукционов, принудительные и добровольные аукционы.
3. Организация проведения конкурсов (тендеров). Международные торги. Подписание контрактов.

Тема № 5 Организация связей в коммерческой деятельности.

Цель занятия:

1. Изучить особенности коммерческих связей, общие положения договорных обязательств.

План:

1. Система связей. Общие положения договора купли-продажи. Внутри российские и международные аспекты договора купли-продажи.

2. Предмет договора: формирование ассортиментной политики, ценообразование, изменение рыночного равновесия, спрос и предложение. Комплектность и комплект товара. Тара и упаковка. Цена товара.

3. Поставка товаров для государственных и муниципальных нужд. Имущественная ответственность.

4. Коммерческо-правовые основы договора. Изменение и расторжение договора поставки.

5. Ответственности сторон при договорных обязательствах.

Тема № 6 Организация таможенных операций в коммерческой деятельности.

Цель занятия:

1. Изучить основные понятия и структуру таможенных органов.

План:

1. Таможня – государственное учреждение, контролирующее провоз и перевозку грузов через государственные границы.

2. Организация таможенного дела в Российской Федерации. Основы таможенного права, принципы и особенности данного права.

3. Таможенное законодательство. Товары и транспортные средства.

4. Таможенный союз. Декларирование товаров. Таможенное оформление. Таможенный контроль.

Тема № 7 Правовые основы внешнеторговой деятельности.

Цель занятия:

1. Изучить правовые основы внешнеторговой деятельности.

План:

1. Основы государственного регулирования внешнеторговой деятельности. 2. Международные договора.

Раздел 3. Контроль знаний

3.1. Вопросы к зачёту

1. История возникновения и развития коммерческой деятельности.
2. Предмет и метод коммерческой деятельности.
3. Понятие и принципы коммерческой деятельности.
4. Источники коммерческой деятельности.
5. Оптовая и розничная торговля
6. Понятие и виды субъектов коммерческой деятельности.
7. Специальные субъекты торговой деятельности
8. Понятие и виды объектов коммерческой деятельности.
9. Понятие товара в коммерческом обороте. Виды товаров.
10. Средства индивидуализации коммерческих организаций и товаров.
11. Государственное регулирование качества товаров.
12. Приемка товаров в РФ по количеству и качеству.
13. Правовое регулирование биржевой торговли.
14. Правовые основы создания и функционирования товарной биржи.
15. Понятие товарного рынка, его правовое регулирование.
16. Структура и инфраструктура товарного рынка.
17. Правовые основы формирования цен на товарном рынке.
18. Правовое регулирование конкуренции на товарных рынках.
19. Монополистическая деятельность на товарных рынках
20. Государственная регистрация товаров.
21. Сертификация и стандартизация товаров в РФ.
22. Маркировка товаров.
23. Договор и сделка в коммерческом праве и коммерческой деятельности.
24. Договоры оптовой купли-продажи.
25. Посреднические договоры.
26. Договор перевозки грузов.
27. Хранение на товарном складе.
28. Рекламные договоры.
29. Договор о выполнении маркетинговых исследований.
30. Продажа товаров с аукциона, конкурса и торгов
31. Защита прав потребителей в РФ.
32. Особенности продажи отдельных видов товаров.
33. Правовое регулирование рекламы в РФ.
34. Имущественная ответственность в коммерческой сфере.
35. Структура договорных связей.

3.2. Тестовые задания для самоконтроля

Между поставщиками и покупателями существуют:
хозяйственные связи;
общественные связи;
дружеские связи.

Хозяйственные связи включают в себя:
экономические отношения;
все варианты верны;
организационные отношения;
коммерческие отношения;
административно-правовые отношения;
финансовые отношения.

Взаимоотношения между продавцами и покупателями товаров и услуг называются:
договором купли-продажи;
простым договором;
сложным договором,

Коммерция с переводе с латинского языка означает:
торговля;
обмен информацией и данными;
бартер.

Нормативной базой для осуществления коммерческой деятельности в Российской Федерации является:
Гражданский кодекс РФ;
моральный кодекс;
этический кодекс.

Договор купли – продажи признаётся заключенным:
с условием его исполнения к строго определенному сроку;
исполнение в любое время;
неисполнение вообще.

Вид торгового предпринимательства или бизнеса, который является основой любой по-настоящему цивилизованной рыночной экономики называется:
развитие рынка;
коммерция;
бизнес.

К отдельным видам договора купли - продажи относятся:
все варианты верны;
договор розничной купли-продажи;
договор поставки;
договор контрактации.

Содержание и основные условия договора поставки включают:
все варианты верны;
дату заключения договора;

полное наименование сторон, заключивших договор;
количество и ассортимент товаров, подлежащих поставке;
качество, комплектность, упаковка и маркировка товаров;
цены и порядок расчётов;
имущественная ответственность.

Организация экономической, производственной и иной деятельности, приносящей предпринимателю доход называется:
предпринимательство;
коммерция;
рыночная экономика.

Коммерческая работа представляет собой:
обширную сферу оперативно-организационной деятельности торговых организаций и предприятий, направленной на совершенствование процессов купли-продажи товаров для удовлетворения спроса населения и получение прибыли;
вид рыночной экономики;
вид экономического процесса.

Коммерческая деятельность возникла:
с появлением товарно-денежных отношений;
с появлением торговых посредников;
с появлением рыночной экономики;
все варианты верны.

Санкции в коммерческой деятельности устанавливаются:
в форме штрафа, неустойки, пени, возмещения убытков;
в форме выговора;
в форме лишения премии.

Определенная выплата денежной суммы за невыполнение или ненадлежащее выполнение того или иного договорного обязательства это:
санкция;
штраф;
неустойка.

По характеру выполняемых функций процессы, совершаемые в торговле подразделяются на:
коммерческие;
торговые;
все варианты верны;
производственные;
технологические.

Форма хозяйственных связей между предприятиями и производителями сельскохозяйственной продукции и заготовителями этой продукции (физическими и юридическими лицами) для её переработки, сбыта и реализации населению называется:
договор контрактации;
договор займа;
договор продажи.

К коммерческим процессам относятся:
все варианты верны;
купля-продажа товаров;
организационно-хозяйственные процессы;
изучение потребностей;
заключение договоров;
реклама.

Основные коммерческие процессы подразделяются на:
изучение и прогнозирование покупательского спроса;
изучение и выявление потребностей населения в товарах услугах;
все варианты верны;
организация и проведение оптовых закупок товаров у поставщиков;
организация и технология оптовой и розничной продажи товаров;
рекламно-информационная деятельность по сбыту товаров;
формирование торгового ассортимента.

Объектами коммерческой деятельности являются:
коммерческие процессы;
экономические показатели;
факторы прибыли.

К коммерческим процессам не относится:
изучение спроса;
утилизация товаров и услуг;
организация торговых связей.

Человеческая активность, направленная на целеустремленность, на активность, на действие, на осуществление мотива, цели, задачи называется:
действие;
деятельность;
реакция;
работа.

Договор контрактации заключается:
в устной форме;
в письменной форме;
по договоренности.

Принятие личностью смысла будущего действия называется:
цель;
задача.

Суть коммерческой деятельности заключается:
в создании, производстве, реализации некого продукта и услуги;
в общении;
в конфликте;
в организации.

К субъектам коммерческой деятельности относятся:
деньги, вещи, прибыль;
потребители, конкуренты, поставщики.

Договор контрактации включает в себя:
предмет договора (вид продукции);
количество;
качество;
сроки и порядок доставки;
права и обязанности сторон,
имущественная ответственность;
все варианты верны.

Источники коммерческой информации:
все варианты верны;
публикации;
обмен информации;
отчетность;
исследования;
наблюдения;
опросы;
анкетирование.

Любой вид деятельности, который одна сторона может предложить другой стороне называется:
продуктом;
действием;
услугой.

Основными функциями рынка является:
все варианты верны;
ценообразующая функция;
информационная функция;
регулирующая функция;
посредническая функция.

Рынок совершенной конкуренции, рынок чистой монополии, рынок конкуренции, рынок олигополии это:
типы рыночной структуры;
типы математического анализа;
типы экономического анализа.

На предложение в коммерческой деятельности влияет:
все варианты верны;
технология производства;
производители;
налоги;
займы.

Документ торговых организаций (предприятий), отражающих потребность в товарах называется:
заявка;
протест;
оферта.

Орудиями труда в коммерческой деятельности являются:
все варианты верны;
торговые машины;
торговые аппараты;
торгово-технологическое оборудование.

К предметам труда в коммерческой деятельности относится:
находящиеся в обращении товары и услуги;
бракованный товар.

Процессы и операции, выполняемые в торговле это:
коммерческие;
технологические (производственные);
все варианты верны;
торговые услуги;
оптовая закупка и продажа товаров;
розничная продажа.

Требование иначе в коммерческой деятельности называется:
заказ;
предложение;
претензия.

К методам исследования в коммерческой деятельности относятся:
общенаучные и специальные методы;
структурные и неструктурные.

Общенаучные методы исследований в коммерческой деятельности включают в себя:
наблюдения, эксперименты, сравнения;
проведение банкетов и аукционов.

Юридическое и физическое лицо, осуществляющее биржевое или торговое посредничество за свой счёт и от своего имени называется:
дилер;
коммерсант;
предприниматель.

Специальные методы исследований в коммерческой деятельности включают в себя:
анкетные опросы;
экспертные оценки;
все варианты верны;
экономико-математические расчёты.

Коммерческая деятельность тесно связана, как наука:
с товароведением;
с торговым делом;
с маркетингом;
с коммерческим правом;
+все варианты верны;
с гражданским правом;
с предпринимательским правом;
с менеджментом;

с психологией торговли.

С точки зрения профессиональных требований коммерсант должен иметь познания и навыки в вопросах:
все варианты верны;
закупки и продажи товаров;
внешнеэкономические операции;
маркетинга;
управления и права;
бухгалтерского учёта;
финансирования и налогообложения.

К профессиональным требованиям к коммерсанту не относится:
инициативность;
лидерство;
ответственность;
организаторские способности;
риск.

Основу коммерческой деятельности составляют:
коммерческие письма;
споры и разлады.

Основные комплексы товаров и услуг включают:
технологические комплексы;
коммерческие комплексы;
организационно – консультативные комплексы;
информационные комплексы;
финансовые комплексы;
все варианты верны.

Порядок проведения деловых коммерческих встреч называется:
деловой протокол;
выписка;
договор.

Какие по своему функциональному назначению выделяют виды коммерческой переписки:
все варианты верны;
запрос – ответ на запрос;
предложение (оферта);
рекламация (претензия) - ответ на претензию.

В коммерческой деятельности «предложение» это:
субъект;
объект;
оферта.

В коммерческой деятельности «претензия» это:
рекламация;
рекламная деятельность;

спор;
диалог.

Экономический инструмент рыночной экономики, организующим свободные рыночные отношения по закупке и продаже товаров, сырья и ценных бумаг это:
биржи;
аукцион;
рынок.

Ответ на запрос должен быть дан в течение:
месяца;
10 дней;
года;
5 дней.

К видам рекламы в коммерческой деятельности относится:
информационная и напоминающая;
медленная и быстрая.

Возможность товаров и услуг быть проданным или предложенным на рынке в присутствии конкурирующей стороны это:
конкурентоспособность товаров и услуг;
экономический прогноз;
расчетные операции.

К видам рисков в коммерческой деятельности относятся:
риск потери товаров;
риск уничтожения или порчи товаров;
все варианты верны;
риск невыполнения договорных обязательств партнёра.

По степени риска выделяют:
допустимый риск, критический риск, катастрофический риск;
обыкновенный риск, искусственный риск, наигранный риск.

Биржи бывают:
публичные и частные;
простые и сложные.

Возможность банкротства это:
банальный риск;
быстротечный риск;
катастрофический риск.

Распространенным способом снижения рисков в современной рыночной экономике является:
хеджирование;
страхование;
соблюдение договорных обязательств.

Коммерческая информация это:

обман деловых партнёров;
сведения о сложившейся ситуации на рынке различных товаров и услуг.

К деловой (тайной) коммерческой информации относится:
все варианты верны;
финансовые сведения;
деловые планы;
списки клиентов и поставщиков;
информация о маркетинге;
соглашения, предложения, квоты.

Цель коммерческой деятельности:
получение прибыли;
моральное удовлетворение.

Что не относится к видам рисков в предпринимательской и коммерческой деятельности:
предпринимательский риск;
коммерческий риск;
эмоциональный риск;
ценовой риск;
банковские риски;
кредитные риски.

К коммерческим организациям не относится:
семья;
полные товарищества;
общества с ограниченной ответственностью;
акционерные общества;
кооперативы;
государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Что не относится к видам расчётов в коммерческой деятельности:
обыкновенная и простая форма расчётов;
наличная форма расчётов;
безналичная форма расчётов;
расчёты платёжными поручениями;
расчёты чеками;
расчёты векселями;
расчёты в иностранной валюте.

Система норм нравственного поведения человека или принципы его нравственного поведения называется:
коммерческий этикет;
нарушение прав и обязанностей.

К нормам нравственного поведения человека-коммерсанта относится:
честность, обязательность, благородство;
обман, двуличие, безответственность.

Деловые коммерческие письма должны быть:
краткими и понятными;
сложными и зашифрованными.

Коммерческой рекламе присущи:
все варианты верны;
правдивость;
конкретность;
целенаправленность;
гуманность;
компетентность.

Сделка, предусматривающая обмен определенного количества товара на обусловленное количество другого товара это:
бартер;
базар;
аукцион.

Черты присущие коммерческой рекламе:
все варианты верны;
правдивость;
конкретность;
целенаправленность;
гуманность;
компетентность.

К основным методам воздействия коммерческой рекламы относится:
угрозы;
внушение и убеждение.

Коммерческие мотивы бывают:
сознательные и бессознательные (скрытые);
все варианты верны;
сильные и слабые;
постоянные и временные;
позитивные и негативные;
рациональные и эмоциональные.

На международном уровне развитием рекламы в коммерческой деятельности занимаются:
рекламные дома;
рекламные агентства;
рекламные комитеты.

Словарь терминов (глоссарий) по дисциплине «Коммерческая деятельность »

1. **Лизинг** – это способ финансирования инвестиций или кредитования, основанный на своеобразной долгосрочной аренде имущества.
2. **Ликвидация** – полная распродажа материальных запасов и активов.
3. **Рентинг** – это краткосрочная аренда оборудования, машин, установок без передачи права собственности на объект аренды арендатору.
4. **Наем** – предоставление одной стороной другой стороне имущества или активов.
5. **Предпринимательство** – это поиск новых сфер рационализации и выгодного вложения ресурсов, осуществление новых коммерческих комбинаций.
6. **Риск** – это вероятность ущерба, убытка, неудачи.
7. **Гипотеза** – указание конкретных обстоятельств.
8. **Санкция** – возможное поощрение или наказание, побуждающее субъекта действовать.
9. **ООО** - общество с ограниченной ответственностью.
10. **АО** – акционерное общество.
11. **Договор** – это соглашение двух или более сторон, направленное на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей, в том числе в области коммерческих отношений.

Акцепт - согласие на предложение вступить в сделку, заключить договор на условиях, указанных в предложении.

АО – акционерное общество.

Аспект - точка зрения, с которой производится поиск документа или извлечение из него необходимых сведений.

Виза - подпись, подтверждающая факт ознакомления должностного лица с документом.

Внутренний документ - документ, предназначенный для пользования тем учреждением, в котором он создан.

Входящий документ - документ, поступивший в учреждение.

Дата - число, месяц и год составления или подписания документа, указанные на нем арабскими цифрами.

Деловое письмо -документ, применяемый для связи, передачи информации на расстояние между двумя корреспондентами, которыми могут быть и юридические, и

физические лица.

Делопроизводство - ведение канцелярских дел, совокупность работ по документированию деятельности учреждений и по организации документов в них.

Доверенность - документ, дающий полномочия его предъявителю на выполнение каких-либо действий от имени доверителя.

Договоренность - документ, фиксирующий соглашение двух или нескольких сторон.

Докладная записка - документ, адресованный руководству, в котором излагается какой-либо вопрос с выводами и предложениями составителя.

Документ - информация на материальном носителе, имеющая юридическую силу.

Документооборот - 1) движение документов в учреждении с момента их получения или создания до завершения исполнения или отправки; 2) количество входящих, внутренних и исходящих документов учреждения за определенный период времени.

Досье - документы, относящиеся к какому-либо делу.

Дубликат - экземпляр документа, составленный взамен отсутствующего подлинника и имеющий одинаковую с ним юридическую силу.

Исходящий документ - документ, отправленный из учреждения.

Корреспондент - учреждение или отдельное лицо, с которым ведется переписка.

Кредит - включенная в смету сумма, в пределах которой разрешен расход на определенную потребность.

Лицевой счет - бухгалтерский документ, отражающий передачу какого-либо конкретного вида средств (материалов, инструментов, продукции, зданий и т.д.) определенной организации или лицу и содержащий денежные расчеты с ним.

Личное дело - дело, включающее документы о каком-либо лице (о его биографии, образовании, трудовой или общественной деятельности).

Машиночитаемый текст - документ, использование которого требует применения специально предназначенных технических средств.

Номенклатура дел - систематизированный перечень или список наименований дел, заводимых в делопроизводстве учреждения.

Номер входящего письма - регистрационный номер документа, проставляемый адресатом.

Номер исходящего дела - регистрационный номер документа, проставляемый отправителем.

Нормативные документы - документы, в которых устанавливаются какие-либо правила, нормы.

Нормативы - документы, содержащие показатели затрат времени, материальных или денежных ресурсов, показатели изготовляемой продукции, приходящиеся на какую-либо единицу (изделие, операцию и т.д.).

Нормы - документ, содержащий сведения об установленных величинах чего-либо (Н. выработки, Н. выдачи чего-либо).

Объяснительная записка - 1) документ, поясняющий содержание отдельных положений основного документа (плана, отчета, проекта); 2) сообщение должностного лица, поясняющее какое-либо действие, факт, происшествие, представляемое вышестоящему должностному лицу.

Опись - юридически оформленный перечень документов.

Оригинал документа - 1) первоначальный экземпляр документа; 2) экземпляр документа, являющийся исходным материалом для копирования.

Особые отметки - отметки о степени секретности и срочности исполнения документов.

Отчет - документ, содержащий сведения о подготовке и проведении работ, об итогах выполнения планов, заданий, командировок и других мероприятий, представляемый вышестоящему учреждению как должностному лицу.

Оферта - см. Предложение.

Официальные документы - документы, составленные учреждением или должностным лицом и оформленные в установленном порядке.

Письмо - обобщенное наименование различных по содержанию документов, служащих средством общения между учреждениями, частными лицами.

Повестка - официальное сообщение частному лицу с предложением куда-либо прийти или учреждению - выслать своего представителя.

Подлинник документа - 1) документ официального происхождения в окончательной редакции, удостоверенный соответствующим образом; 2) рукопись.

Подпись на документе - подпись должностного лица или автора документа, удостоверяющая его подлинность или заверяющая копию документа.

Положение - 1) правовой акт, устанавливающий основные правила организации и деятельности государственных органов,

структурных подразделений органа, а также нижестоящих учреждений, организаций и предприятий; 2) свод правил, регулирующих определенную отрасль государственного управления, политической, общественной, культурной или хозяйственной жизни.

Предложение - письменное заявление от имени предприятия, адресованное другому предприятию, о готовности заключить с ним договор на определенных условиях; оферта.

Предметный каталог - каталог документальных материалов, содержащий сведения о предметах (фактах, событиях, географических наименованиях) и лицах, которые упоминаются в документах, расположенных в алфавитном порядке.

Предметный указатель - указатель основных предметных (тематических) обозначений, расположенных в алфавитном порядке.

Претензионное письмо - письмо, отправленное виновной стороной в случае невыполнения ею заключенных ранее договоров и разного вида обязательств.

Протокол - документ, содержащий последовательную запись хода обсуждения вопросов и принятия решений на собраниях, совещаниях, конференциях и заседаниях коллегиальных органов.

Распорядительные документы - документы, в которых фиксируется решение административных и организационных вопросов.

Расписание - объявление о времени, месте и последовательности совершения чего-либо.

Распоряжение - правовой акт, издаваемый единолично руководителем, главным образом коллегиального органа государственного управления, в целях разрешения оперативных вопросов. Как правило, имеет ограниченный срок действия и касается узкого круга должностных лиц и граждан.

Регистрация документов - запись в учетных формах (журналах, карточках и т.п.) кратких сведений о документе и проставление на документе делопроизводственного индекса и даты регистрации.

Реестр - перечень (список) чего-либо, применяемый в бухгалтерском учете и делопроизводстве (например, Р. описей).

Резолюция - решение, принятое совещанием, съездом, конференцией и т.п. по обсуждаемому вопросу.

Реквизиты - обязательные элементы служебного документа.

Реквизит документа - обязательный информационный элемент (автор, дата и т.п.), присущий тому или иному виду письменного документа.

Рекламационное письмо - заявление об обнаружении недостачи, дефектов в полученной продукции или в выполненной работе.

Реферат - краткое письменное изложение первоисточника.

Служебная записка - записка о выполнении какой-либо работы, направляемая должностным лицом другому должностному лицу.

Спецификация - документ, содержащий подробное перечисление узлов и деталей какого-либо изделия, конструкции, установки и т.п., входящих в состав сборочного или монтажного чертежа.

Список - перечисление лиц или предметов в определенном порядке, составленное в целях информации или регистрации.

Справка - 1) документ, содержащий описание и подтверждение тех или иных фактов и событий; 2) документ, подтверждающий факты биографического или служебного характера.

Стандарт - нормативно-технический документ, устанавливающий требования к группам однородной продукции и в необходимых случаях требования к конкретной продукции, правила, обеспечивающие ее разработку, производство и применение, а также требования к иным объектам стандартизации, устанавливаемые Госстандартом РФ. Стандартизация документов, применяемых **в** организационном и экономическом управлении, проводится на основе специальных постановлений Правительства РФ.

Рекомендуемая литература

1. Гражданский кодекс РФ.

2. Коммерческая деятельность: учебник для бакалавров /под ред. Синяева И.М., Романенкова О.И., Земляк С.В. М: изд-во «Юрайт», 2014 – 506 с.

3. Л.П. Дашков., О.В. Памбухчиянц Организация и управление коммерческой деятельностью: учебник, издательство «Дашков и К», 2015 – 400 с

3. Зенин И.А. Предпринимательское право. М.: «Юрайт», 2009.

4. Егорова М.А. Коммерческое право: учебник для вузов: М: «Статус», 2013.

5. Иванов Г.Г., Холин Е.С. Коммерческая деятельность: учебник М: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА – М, 2012.

6. Иванов Г.Г., Холин Е.С. Франчайзинг в торговле: учебное пособие. М: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА – М, 2013.

7. Казанцев С.К., Шаблова Е.Г. Внешнеэкономическая деятельность предприятий: учебник для студентов вузов. Гриф МО РФ, 2013.

8. Круглова Н.Ю. Коммерческое право. Учебник. М.: «Юрайт», 2011.

9. Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф. Коммерческая деятельность. М.:
Дашков и К.», 2012 – 500 с.

10. Пугинский Б. И. Коммерческое право России. М.: «Юрайт», 2010.

11. Рассолова М.М., Петрова И.В., Алексия П.В. Коммерческое право: учебник, изд-во ЮНИТИ – ДАНА, 2012.

12. Синяева И.М., Синяев В.В., Земляк С.В. Маркетинг в коммерции : учебник. ИТК «Дашков и К», 2016 – 548 с.

Программное обеспечение и интернет-ресурсы

- http://www.rantal.ru/index.php/article/sub/3.html – Профессионалы в области кадров и менеджмента/ Кадровое делопроизводства
- http://www.gramma.ru – Культура письменной речи
- ГАРАНТ – Справочно-правовая система/ правовые ресурсы; экспертные обзоры и оценки; правовой консалтинг.
- Консультант Плюс – правовая информационная база данных/ правовые ресурсы, обзоры изменения законодательства, актуальная справочная информация.

- Интернет-ресурсы

Обеспечен доступ к современным профессиональным базам данных, информационным справочным и поисковым системам (библиотека СОГУ):

- библиотеке e-library,

- электронной библиотеке диссертаций РГБ,

- университетской библиотеке online;

собственным библиографическим базам данных:

- электронному каталогу,

- электронной картотеке газетно-журнальных статей,

- электронной картотеке авторефератов диссертаций и диссертаций.

Лист обновления/актуализации

Учебно-методическое пособие пересмотрено, обсуждено и одобрено для исполнения в 2020--2021 уч. году на заседании кафедры менеджмента, пртокол № 8 от 26.06.2020 г. Зав. кафедрой С.Ф.Дзагоев

Учебно-методическое пособие одобрено на заседании совета факультета экономики и управления от «29» июня 2020г., протокол № 9

Председатель Совета факультета Л.М. Цаллагова