

Министерство образования Республики Беларусь

УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ  
«ГРОДНЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИМЕНИ ЯНКИ КУПАЛЫ»

**Н.Г. СТАНКЕВИЧ**

## **КОММЕРЧЕСКОЕ ПРАВО**

Тексты лекций  
по спецкурсу «Коммерческое право»  
для студентов специальностей  
Г 09.01.00 «Правоведение»;  
Э 01.03.00 «Коммерческая деятельность»

Гродно 2002

УДК 347.7  
ББК 67.404  
С77

Рецензенты: зав. кафедрой международного права ГрГУ, кандидат юридических наук, доцент О.Н.Толочко;  
зав. кафедрой экономики и организации коммерческой деятельности ГрГУ, кандидат экономических наук, доцент Ли Чон Ку.

Рекомендовано советом юридического факультета ГрГУ им. Я.Купалы.

**Станкевич Н.Г.**

Коммерческое право: Тексты лекций / Н.Г.Станкевич. – С77 Гродно: ГрГУ, 2002. – 147 с.

ISBN 985-417-393-3.

Изложены основные темы спецкурса «Коммерческое право». Содержится анализ законодательства в сфере торгового оборота и дается его научный комментарий. Рассматриваются правовое положение участников коммерческой деятельности, объекты торгового оборота и способы их индивидуализации, вопросы организации торгового оборота, основные сделки и договоры, в том числе особенности розничной и оптовой купли-продажи, поставки и других договоров в торговом обороте.

**УДК 347.7**  
**ББК 67.404**

**ISBN 985-417-393-3.**

© Станкевич Н.Г., 2002

## ВВЕДЕНИЕ

Коммерческое право является самостоятельной и новой учебной дисциплиной. Оно представляет собой одну из подотраслей права гражданского и потому относится к числу частно-правовых областей правового регулирования.

Возрождение коммерческого права после почти столетнего перерыва связано, главным образом, с расширением сферы торгового оборота как внутри Республики Беларусь, так и с выходом ее на общемировой рынок. В условиях рыночной экономики немалая роль отводится правовому регулированию отношений в области коммерции (торговли). Правовая база такого регулирования заметно расширилась. Вместе с тем, как показывает практика, в целом организация торгового оборота в Республике Беларусь пока еще отличается от стран с развитой рыночной экономикой. Мы стоим только на пороге преобразований в этой сфере.

Международная практика выработала ряд положений, которыми руководствуются государства при осуществлении торговых операций. Республика Беларусь, встав на путь рыночных преобразований и ориентируясь на построение правового государства, в коммерческих правоотношениях должна учитывать положительный опыт в этой области ряда государств.

В настоящее время коммерческое законодательство представляет собой сложную совокупность нормативных правовых актов. Разобраться в их структуре и содержании непросто. Цель данного издания – познакомить студентов с основными положениями законодательства, регулирующего торговый оборот. В нем излагаются проблемы, связанные с понятием и системой коммерческого права, законодательным обеспечением коммерческой деятельности. Специальные темы курса посвящены организации торгового оборота, кругу его участников и объектов. Большое внимание уделено состоянию правовой регламентации коммерческих договоров.

Изучение коммерческого права предполагает самостоятельное овладение комплексом знаний и умений.

Как представляется, у коммерческого права большое будущее.

## ТЕМА 1. ПОНЯТИЕ О КОММЕРЧЕСКОМ ПРАВЕ

- 1. Основания выделения коммерческого права в качестве самостоятельной подотрасли гражданского права.**
- 2. Функции коммерческого права.**
- 3. Юридический инструментарий коммерческого права. Система коммерческого права.**
- 4. Причины возрождения коммерческого права.**

1. Понятие «коммерческое право» появилось в современном правовом обиходе недавно. Это связано с тем, что в прежнем правопорядке, основой которого являлась государственная собственность на средства производства, не было места коммерческой деятельности. Кроме того, исторически частное право развивалось в Беларуси как единое гражданское право.

Понятие «коммерческое право» тесно связано с понятиями «коммерсант», «коммерция» (лат. commercium – торговля). В более широком смысле – деятельность, направленная на получение прибыли. Толковый словарь В.И. Даля определяет коммерцию как «торг, торговлю, торговые обороты, купеческие промыслы».

Коммерсант (фр. – commercant) – лицо, занимающееся частной торговлей, коммерцией<sup>1</sup>.

Торговля – разновидность торговой деятельности, заключающаяся в обмене товаров путем купли-продажи и оказании связанных с этим процессом торговых услуг<sup>2</sup>.

В экономической науке существует представление о торговле как одним из видов деятельности, в рамках которой происходит реализация товаров путем продажи. По своему экономическому содержанию торговая (торгово-посредническая, торгово-закупочная) деятельность включается в стадию обмена продуктами. Торговая деятельность состоит в продвижении товаров от производителя к потребителю путем реализации товаров за деньги. Торговлей называется деятельность торговых посредников, обособившаяся в самостоятельную отрасль экономи-

---

<sup>1</sup> См.: Словарь иностранных слов. – 18-е изд. – М.: Рус. яз., 1989. – С. 245.

<sup>2</sup> См.: Приказ Министерства торговли Республики Беларусь от 14.12.95 г. № 80 «О стандартизации терминологии в области торговли» в ред. приказа Минторга от 05.11.98 г. № 145 и постановления Минторга от 10.07.2001 г. № 28.

ки. Функцией торговли является продвижение товаров от производителя к потребителю методом покупки товаров и их последующей продажи<sup>1</sup>.

Право торгового оборота формировалось постепенно. Этот процесс был вызван необходимостью объединения торговых обычаев и правил сословного характера в особое «коммерческое право»<sup>2</sup>. Торговое право возникло в условиях феодального государства, с развитием и усложнением торговой деятельности. Право торгового оборота первоначально по кругу субъектов распространялось на лиц торгового звания и называлось правом торговцев (*jus mercaturae*). Затем обычаи торговцев начали использоваться и для урегулирования отношений не только между лицами торгового сословия, но и другими лицами, постепенно происходило превращение права торговцев в торговое право<sup>3</sup>.

Появление торгового права явилось предпосылкой того, что в ряде стран континентальной системы права частное право разделяется на две части: гражданское и торговое. При этом торговое право может являться и самостоятельной отраслью права, как это имеет место во Франции, Германии, Испании, Португалии, Японии и ряде других стран. В США, Англии торговое право не выделялось из частного права в качестве его самостоятельной ветви. Однако для унификации торгового оборота и в этих государствах принят ряд законов, а в США – Единообразный торговый кодекс. Наблюдается и тенденция проникновения норм торгового права в сферу права гражданского. Нередко под влиянием коммерческой практики, торгового права происходит изменение отдельных норм гражданского права. Этот процесс в юриспруденции называют «коммерциализацией» гражданского права<sup>4</sup>.

Современное понятие «коммерческое право» является новым и дискуссионным. Наиболее традиционно представление о коммерческом праве как о самостоятельной подотрасли гражданского права. В этом смысле под коммерческим правом следует понимать совокупность норм права, регулирующих частные

---

<sup>1</sup> См.: Абрютин М. С. Экономический анализ торговой деятельности: Учеб. пособие. – М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2000. – С. 32.

<sup>2</sup> См.: Гражданское право: Учебник В 2-х т. Т. 1. / Отв. ред. проф. Е.А. Суханов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во БЕК, 2000. – С. 15.

<sup>3</sup> См.: Гражданское и торговое право капиталистических государств. – М.: Международные отношения, 1993. – С. 17.

<sup>4</sup> Там же. – С.20.

отношения (имущественные и личные неимущественные), возникающие в связи с осуществлением торговой деятельности.

Как подотрасль гражданского права коммерческое право имеет свои предмет, метод, принципы, содержание и систему. В силу п. 1 ст. 1 ГК Республики Беларусь гражданское законодательство определяет правовое положение участников гражданского оборота, основания возникновения и порядок осуществления права собственности и других вещных прав, прав на результаты интеллектуальной деятельности. Оно регулирует отношения между лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность, или с их участием, договорные и иные обязательства, а также другие имущественные и связанные с ними личные неимущественные отношения.

Предметом коммерческого права выступают общественные отношения в сфере торгового оборота.

Следует учитывать, что гражданское законодательство регулирует имущественные и связанные с ними личные неимущественные отношения, основанные на равенстве, автономии воли и имущественной самостоятельности участников.

Коммерческое право, как и гражданское, является частным правом. Коммерческие отношения как частные отношения характеризуются теми же отличительными признаками, что и гражданские. Их особенностью является то, что участники коммерческих отношений занимаются коммерческой (торговой) деятельностью как разновидностью деятельности предпринимательской. Причем коммерческая деятельность является более узким понятием, чем понятие предпринимательства.

Предпринимательская деятельность – самостоятельная деятельность юридических и физических лиц, осуществляемая ими в гражданском обороте от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность и направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи вещей, произведенных, переработанных или приобретенных указанными лицами для продажи, а также от выполнения работ или оказания услуг, если эти работы или услуги предназначаются для реализации другими лицами и не используются для собственного потребления (ч. 2 п. 1 ст. 1 ГК).

Одновременно укажем, что ГК Республики Беларусь различает предпринимательство как любой вид деятельности, направленный на получение прибыли, и коммерческую деятельность как деятельность в сфере торгового оборота.

Коммерция – вид торгового предпринимательства или бизнеса, но бизнеса благородного, того бизнеса, который является основой любой по-настоящему цивилизованной рыночной экономики<sup>1</sup>.

Если рассматривать соотношение понятий «хозяйственная деятельность», «предпринимательская деятельность», «коммерческая (торговая) деятельность», то самым широким по содержанию будет понятие хозяйственной деятельности. Предпринимательская деятельность имеет более узкое содержание, чем хозяйственная деятельность. Коммерческая деятельность связана с предпринимательством от продажи товаров. Подобно тому, как предпринимательство шире коммерции, так и коммерческая деятельность – только часть деятельности предпринимательской. Одновременно предпринимательская и коммерческая деятельность являются частью хозяйственной деятельности. В свою очередь, производственная и коммерческая деятельность – разновидности хозяйственной деятельности.

Будучи подотраслью гражданского права, коммерческое право регламентирует торговую деятельность физических и юридических лиц в сфере товарного обращения. *Под товарным обращением* (далее – *торговым оборотом*) следует понимать процесс перемещения товара от производителя до потребителя путем реализации товаров.

Нормы коммерческого права являются специальными по отношению к нормам гражданского права.

В юридической литературе мы встречаем и другое понятие коммерческой деятельности. Так, по мнению Н.Ю. Крутловой, коммерческая деятельность (коммерция) – деятельность по купле-продаже имущества с целью получения прибыли или иной выгоды. Она включает коммерческую деятельность предприятий на различных рынках: внутреннем и внешнем, товарном рынке, рынке нововведений, рынке факторов производства, рынке инвестиций и рынке ценных бумаг и направлена на получение прибыли<sup>2</sup>. Исходя из этого, предметом коммерческого права, по ее мнению, являются реальные коммерческие отношения, то есть отношения по купле-продаже объектов торгового обо-

---

<sup>1</sup> См.: Панкратов Ф.Г., Серегина Т.К. Коммерческая деятельность: Учебник для вузов. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2000. – С. 15.

<sup>2</sup> См.: Крутлова Н.Ю. Коммерческое право: Учебник. – М.: Русская Деловая Литература, 1999. – С. 8-9.

рота (в том числе прав пользования имуществом), складывающиеся между субъектами хозяйственной деятельности и непосредственно направленные на получение прибыли или иной выгоды. Кроме того, в предмет коммерческого права она включает и некомерческие отношения по поводу коммерческой деятельности между субъектами коммерческой деятельности, с одной стороны, и органами власти и управления, с другой<sup>1</sup>.

В литературе по коммерческому праву мы встречаем понятие коммерческого, торгового права как права предпринимательского, т.е. гражданского права предпринимателя, преследующего цель систематического извлечения прибыли<sup>2</sup>. Многие авторы не отождествляют хозяйственное (предпринимательское) право и право коммерческое, а рассматривают коммерческое право как право, в котором субъектами правоотношений выступают коммерческие организации.

Известный российский юрист Г.Ф.Шершеневич определял торговлю как деятельность, имеющую своей целью посредничество между производителями и потребителями при обращении экономических благ. Задачу торговли он видел в том, чтобы доставить блага к тому месту и к тому времени, где и когда возникает спрос со стороны потребителей. Торговое право он определял как совокупность норм частного права, имеющих ближайшее соприкосновение с торговым оборотом<sup>3</sup>.

В юридической литературе понятия «коммерческое право», «предпринимательское право» нередко рассматриваются как синонимы. Некоторые ученые разграничивают их только как учебные дисциплины. С такими утверждениями вряд ли можно согласиться. Следует учитывать, что коммерческое право носит частный характер, в то время как предпринимательское право представляет собой право государственно-регулируемой и социально ориентированной рыночной экономики<sup>4</sup>. Если

---

<sup>1</sup> См.: Круглова Н.Ю. Коммерческое право: Учебник. – М.: Русская Деловая Литература, 1999. – С. 104.

<sup>2</sup> См.: Коммерческое право: Учебник / А.Ю.Бушуев, О.А.Городов, М.С.Ковалевская и др. / Под ред. В.Ф.Попондуполо, В.Ф.Яковлевой. – СПб: Изд-во С-Петербургского ун-та, 1997. – С. 9.

<sup>3</sup> Шершеневич Г.Ф. Учебник торгового права (По изданию 1914 г.). – М.: Спарк, 1994. – С. 24.

<sup>4</sup> См.: Быков А.Г. Предпринимательское право: проблемы формирования и развития // Вестник Московского университета. – 1993. – № 6. – Сер. 11: Право. – С.4–6.



коммерческое право объединяет нормы одного порядка, рассматривается в контексте дуализма частного права, то предпринимательское (хозяйственное) право представляет комплексное образование, сочетающее публично-правовые и частно-правовые начала<sup>1</sup>. В отличие от коммерческих, в состав хозяйственных отношений входит более широкий круг отношений. Более широк и состав объектов хозяйственного права, чем права коммерческого. Есть различия и в субъектном составе данных правоотношений. Коммерческие отношения имеют отличные от предпринимательских (хозяйственных) отношения основания возникновения, изменения и прекращения. Среди таких оснований особое место занимают торговые сделки и договоры.

Одновременно следует указать, что предпринимательское (хозяйственное) и коммерческое право имеют немало общего. Так, круг субъектов данных правовых образований весьма близок. Общими для них являются нормы о сертификации товаров и ряд других.

По мнению профессора Б.И.Путинского, изучение товарного оборота следует начинать с действий организаций-изготовителей, реализующих созданный товар. В состав коммерческой деятельности следует включать акты приобретения товара потребителями, использующими их для своих предпринимательских и хозяйственных целей. Кроме того, в товарный оборот входит урегулирование материального и товарного снабжения, закупок товарных и материальных ресурсов. Коммерческая деятельность, таким образом, не замыкается на деятельности посреднических организаций. В качестве самостоятельных участков торгового оборота, по его мнению, должны приниматься: 1) сбыт изготовителями своих товаров; 2) деятельность посреднических и оптовых торговых звеньев; 3) действия субъектов по приобретению товаров, обеспечению себя необходимыми ресурсами. Они составляют содержание торговой деятельности и предмет регулирования торгового права<sup>2</sup>.

Г.Ф.Шершеневич указывал, что круг отношений, к которым применяется торговое право, выходит далеко за пределы экономических представлений о торговле. Первоначально, действительно, торговое право совпадало с правом торгового оборо-

---

<sup>1</sup> См.: Вельх В.С. Предпринимательское право в системе права России // Правоведение. – 2001. – № 1. – С.129.

<sup>2</sup> См.: Путинский В.И. Коммерческое право России. – М.: Юрайт, 2000. – С. 15-16.

та, но постепенно область применения торгового права стала расширяться и переходить в область экономического оборота<sup>1</sup>.

Функцией торговли является продвижение товаров от производителя к потребителю методом покупки товаров и их последующей продажи. Как известно, процесс реализации товаров осуществляется посредством оптовой и розничной торговли, общественного питания, внешней торговли. Следует ли включать розничную продажу товаров в предмет коммерческого права? Единства мнений по этому вопросу нет. Так, Б.И.Пугинский полагает, что розничная продажа товаров не включается в предмет коммерческого права. Она достаточно полно регулируется гражданским законодательством и поэтому не нуждается в специальном урегулировании в коммерческом праве<sup>2</sup>. Другие авторы включают розничную куплю-продажу в предмет изучения коммерческого права<sup>3</sup>. Все это свидетельствует о том, что коммерческое право находится в стадии становления.

Коммерческое право можно рассматривать как науку и как учебную дисциплину.

Коммерческое право как правовая наука имеет свои предмет и специфику. Оно исследует основные этапы становления и развития коммерческого права как подотрасли гражданского права, его предмет и метод, систему и основные институты. Непосредственным предметом исследования коммерческого права как науки является коммерческий оборот, коммерческие процессы, происходящие в оптовых и розничных сферах товарного обращения.

Коммерческое право – это и учебная дисциплина. Она представляет собой системное изложение основных положений о коммерческом праве. Коммерческое право как учебная дисциплина призвана помочь студентам в изучении научных достижений коммерческого права. В ходе изучения коммерческого права студенты знакомятся с выводами науки, приобретают навыки по применению норм коммерческого права на практике.

**2.** Коммерческое право как наука и как учебная дисциплина выполняет ряд функций.

---

<sup>1</sup> См.: Шершеневич Г.Ф. Указ. работа. – С.25.

<sup>2</sup> См.: Пугинский Б. И. Указ. работа. – С. 16.

<sup>3</sup> См.: Королев В.В. Коммерческое право: Вопросы и ответы / Под ред. к.ю.н. И.В.Есшовой. – М.: Юриспруденция, 2000.

*Теоретическая* функция коммерческого права состоит в том, что оно исследует коммерческое право как подотрасль гражданского права, его становление, основные этапы развития. Наука коммерческого права представляет собой систему знаний о торговой деятельности, торговом обороте, его участниках. Коммерческое право разрешает научные проблемы, формирует теории и концепции о коммерции как самостоятельном виде предпринимательства, месте и роли норм торгового законодательства.

*Познавательная* функция коммерческого права связана с представлением о коммерческом праве, его истории, закономерностях функционирования и перспективах развития. Коммерческое право формирует знания о состоянии правового урегулирования торгового оборота; анализирует нормы об объектах и участниках торговой деятельности, изучает их, объединяет в определенные институты.

*Практическая* функция коммерческого права состоит в том, что оно исследует практику применения норм торгового законодательства, разрабатывает практические предложения и рекомендации по повышению эффективности правового регулирования отношений в сфере торгового оборота.

В связи с коренными преобразованиями отношений собственности, расширением круга объектов торгового оборота и прав на них велика роль коммерческого права с позиций выполнения им *идеологической* функции. Коммерческое право раскрывает смысл нормативных правовых актов, ориентирует на использование тех или иных правовых средств в конкретных ситуациях, предостерегает от ошибок и нарушений закона.

Изучая действие торгового законодательства, его норм, анализируя их положительное или негативное влияние на развитие общественных потребностей, наука коммерческого права выполняет *прогностическую* функцию. Она намечает пути развития правового регулирования торгового оборота, «выдает» прогноз законодателю.

*Воспитательная* функция коммерческого права состоит в том, что оно прививает студентам знания, распространяет научные знания среди участников торгового оборота и населения.

Наука коммерческого права изучает опыт международного торгового права. Под международным торговым правом понимается совокупность правовых норм «международного законодательства» и нового *lex mercatoria* (т.е. совокупность обычаев

и обыкновений международной торговли, а также типовых контрактов), регулирующая частные отношения, возникающие при осуществлении международной торговли<sup>1</sup>.

**3.** Коммерческое право как учебная дисциплина возникла не на пустом месте. В торговых вузах и техникумах, на экономических факультетах на протяжении ряда лет читался курс «Торговое право», «Право советской торговли». Основной задачей его являлось исследование предприятия торговли как самостоятельной сферы хозяйствования. Система курса «Коммерческое право» строится иначе. Его построение обусловлено тем, что коммерческое право – не комплексная отрасль права, а составная часть права гражданского. И в этой связи можно говорить о системе коммерческого права как одной из учебных дисциплин. Она представлена следующими разделами.

*Раздел 1.* Вводные вопросы коммерческого права. Включает темы о понятии коммерческого права, его месте в системе права, источниках.

*Раздел 2.* Общие положения торгового оборота. Данный раздел включает темы, посвященные участникам коммерческой деятельности, объектам торгового оборота и способам их индивидуализации. Рассматриваются вопросы организации торгового оборота, в том числе организационные формы оптовой торговли, правовые аспекты маркетинга, организации материального и товарного снабжения юридических лиц. Освещены правовые вопросы конкуренции и способы защиты от недобросовестной конкуренции.

*Раздел 3.* Обязательства в торговом обороте. Освещаются понятие и виды торговых сделок, требования к их форме и порядку заключения. Рассматриваются особенности отдельных торговых договоров, транспортировки товара, способы обеспечения исполнения торговых договоров, ответственности за неисполнение. В данный раздел входит и тема о государственном контроле за соблюдением правил торговой деятельности.

Лекции по курсу «Коммерческое право» включают лишь важнейшие из перечисленных тем.

**4.** Следует отметить, что в последние годы наметилась тенденция возрождения коммерческого права. Это связано в первую очередь с тем, что расширяются сфера частно-право-

---

<sup>1</sup> См.: Тынель А., Функ Я., Хвалей В. Курс международного торгового права. – 2-е изд. – Мн.: Амалфея, 2000. – С. 7–8.

вого регулирования товарно-денежных отношений, их экономическая система, основой которой, наряду с государственной, стала частная собственность. Возрастает роль торгового оборота и его правовой регламентации в новых экономических условиях.

Коммерческое право как частное право оказалось необходимым, поскольку гражданское право не способно на детальную регламентацию всей специфики торговых отношений.

Причиной возрождения коммерческого права явилось и изменение роли коммерции как исключительно посреднической деятельности. Расширился и состав участников торгового оборота. В их число, наряду с посредническими фирмами, входят предприятия-изготовители, юридические лица и индивидуальные предприниматели, не являющиеся таковыми.

Одним из средств, которые обеспечивают возникновение и развитие имущественных товарно-денежных отношений в торговом обороте, являются нормы коммерческого права. *Возрастающая роль правового регулирования торгового оборота и унификация торгового законодательства являются важнейшими причинами возрождения коммерческого права.*

## ТЕМА 2. ИСТОЧНИКИ КОММЕРЧЕСКОГО ПРАВА

1. **Понятие и виды источников коммерческого права.**
2. **Гражданский кодекс – основной законодательный акт, объединяющий нормы частного права.**
3. **Нормативные акты Президента Республики Беларусь в области коммерческой деятельности.**
4. **Постановления Правительства Республики Беларусь по вопросам торговли.**
5. **Ведомственные нормативные акты и иные акты, содержащие нормы коммерческого права.**

1. Источниками коммерческого права являются нормативно-правовые акты, которые приняты в установленном порядке и закрепляют, изменяют и прекращают нормы коммерческого права.

Нормативный правовой акт – официальный документ установленной формы, принятый (изданный) в пределах компетенции уполномоченного государственного органа (должностно-

го лица) или путем референдума с соблюдением предусмотренной законодательством Республики Беларусь процедуры, содержащий общеобязательные правила поведения, рассчитанные на неопределенный круг лиц и неоднократное применение.

Коммерческое право в отличие от других отраслей, относящихся к числу комплексных, объединяет нормы одного порядка. Коммерческое законодательство – совокупность нормативных актов, в которых содержатся такие нормы. Оно состоит из двух частей. Первая – это нормы национального законодательства, вторая – международно-правовые нормы.

Коммерческое законодательство не кодифицировано. Оно находится в стадии становления, поскольку развитие рыночных отношений предполагает и наличие адекватной правовой базы. Коммерческое законодательство относительно обособлено от гражданского законодательства. В его задачи входит установление общеобязательных правил, которые бы регулировали торговые и связанные с ними отношения.

Коммерческое (торговое) законодательство строится в соответствии с интересами и потребностями практики.

Кроме вышеуказанных особенностей, *источники коммерческого (торгового) права отличаются следующими чертами:*

- 1) на первом месте среди этих источников стоит закон;
- 2) коммерческое законодательство представлено преимущественно диспозитивными правилами, в нем отсутствует детальная регламентация торговых отношений;
- 3) с формальной точки зрения среди источников коммерческого права важную роль играют ведомственные нормативные правовые акты, принятые Министерством торговли, в форме положений, правил, инструкций и др. Ряд ведомственных нормативных правовых актов носит межведомственный характер;
- 4) среди источников торгового права – обычаи и традиции;
- 5) на состояние национального коммерческого законодательства большое влияние оказывают нормы международного права, в первую очередь, международного частного права.

Коммерческое право состоит из общих и специальных норм.

Общие нормы включают правила об организации и деятельности коммерческих организаций, праве собственности и иных вещных правах в коммерческом обороте, торговых сделках, ответственности и др.

Специальные нормы отражают специфику коммерческой (торговой) деятельности.

Источники коммерческого права, как и других отраслей, в своей совокупности образуют определенную систему. Юридическая сила каждого из нормативных правовых актов в этой системе зависит от места и компетенции органа, его принявшего.

Виды нормативных правовых актов определены в ст. 2 Закона Республики Беларусь от 10 января 2000 г. «О нормативных правовых актах Республики Беларусь»<sup>1</sup>. Среди них – Конституция Республики Беларусь – Основной Закон Республики Беларусь, имеющий высшую юридическую силу и закрепляющий основополагающие принципы и нормы правового регулирования важнейших общих отношений, программный закон, кодекс, закон, декреты и указы Главы государства, постановления палат Национального Собрания Республики Беларусь, постановления Совета Министров Республики Беларусь, акты Конституционного Суда Республики Беларусь, Верховного Суда Республики Беларусь, Высшего Хозяйственного Суда Республики Беларусь, Генерального Прокурора Республики Беларусь, постановления республиканского органа государственного управления и Национального Банка Республики Беларусь (Правления Национального Банка Республики Беларусь, Совета директоров Национального Банка Республики Беларусь). К числу нормативных правовых актов отнесены также регламенты, инструкции, правила, уставы (положения), приказы, решения органов местного управления и самоуправления.

Правовые акты, принимаемые с целью осуществления конкретных (разовых) организационных, контрольных или распорядительных мероприятий либо рассчитанные на иное однократное применение, не являются нормативными. Перечень таких актов назван ст. 3 вышеуказанного Закона.

Поскольку торговый оборот не замыкается рамками одного государства, к числу источников коммерческого права следует отнести нормы международного законодательства. Это – международные договоры и решения международных организаций. Принципы и нормы международных договоров Республики Беларусь являются частью действующего на территории Республики Беларусь законодательства. Такие конвенции связывают

---

<sup>1</sup> См.: Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2000. № 7. 2/136; 2002. № 7. 2/830.

государство в случае, если оно подписало такой акт или присоединилось к нему. Нередко этому предшествуют определенные процедуры.

В число источников международного торгового права включаются решения международных организаций. Так, в рамках СНГ – это решения Совета глав государств и Совета глав правительств.

Среди важнейших конвенций, регулирующих вопросы внешней торговли, можно назвать: Парижскую Конвенцию об охране промышленной собственности 1883 г.; Венскую Конвенцию ООН 1980 г. о договорах международной купли-продажи товаров; Гаагскую конвенцию 1986 г. о праве, применимом к договорам международной купли-продажи; Римскую Конвенцию ЕЭС 1980 г. о праве, применимом к договорным обязательствам. Конвенция об исковой давности по договорам международной купли-продажи товаров была подписана в Нью-Йорке в 1974 г.

Для международной торговли важное значение имеют конвенции в области международного торгового арбитража.

В рамках СНГ принято Соглашение об общих условиях поставки товаров (20 марта 1992 г., Киев). В Соглашении государства-участники СНГ установили порядок заключения, изменения и расторжения договоров, связанных с международными поставками товаров.

Принят и ряд других договоров стран СНГ по вопросам торгово-экономического сотрудничества. В силу Закона Республики Беларусь от 14.05.2001 г. № 17-З «О присоединении Республики Беларусь к Конвенции о получении доказательств за границей по гражданским или торговым делам»<sup>1</sup> Республика Беларусь присоединяется к Конвенции, принятой в рамках Гаагской конференции по международному частному праву. Министерство юстиции Республики Беларусь определено в качестве Центрального органа, который обязуется принимать судебные поручения по гражданским и торговым делам и передавать их органу, компетентному исполнять.

**2.** Коммерческое право как часть (специальная) гражданского законодательства базируется на Гражданском кодексе Республики Беларусь. Он принят Палатой Представителей Наци-

---

<sup>1</sup> См.: Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2001. № 48. 2/760.



онального Собрания 28.10.1998 г., одобрен Советом Республики 19.11.1998 г., подписан Президентом Республики Беларусь 07.12.1998 г.

В Гражданском кодексе содержатся основные положения правового регулирования экономических отношений в новых условиях хозяйствования. Он установил две формы собственности: государственную и частную, закрепил важнейшие принципы, которые действительны и для коммерческого права. Среди них – равенство участников коммерческой деятельности; неприкосновенность собственности; свобода договора; недопустимость произвольного вмешательства кого-либо в частные дела; беспрепятственное осуществление гражданских прав; обеспечение восстановления нарушенных прав; судебная защита нарушенных прав.

Гражданский кодекс устанавливает исходные начала правового урегулирования коммерческих отношений. Этот закон объединяет нормы частного права о коммерческих организациях как юридических лицах. Так, в силу ст. 45 ГК юридическое лицо может иметь гражданские права, соответствующие целям деятельности, предусмотренным в его учредительных документах, а также предмету деятельности, если он указан в учредительных документах, и нести связанные с этой деятельностью обязанности. Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется законодательством, юридическое лицо может заниматься только на основании специального разрешения (лицензии).

Юридическое лицо может быть ограничено в правах лишь в случаях и порядке, предусмотренных законодательными актами. Решение об ограничении прав может быть обжаловано юридическим лицом в суде.

Гражданский кодекс применяется и к отношениям, возникшим после 1 июля 1999 г. По гражданским правоотношениям, возникшим до 1 июля 1999 г., Кодекс применяется к тем правам и обязанностям, которые возникнут после вступления его в силу (ст. 1138 ГК).

В систему законодательства, регулирующего коммерческую деятельность, входят и специальные законы, которые приняты как до, так и после вступления в силу ГК Республики Беларусь.

В отношении первых действует правило, что они применяются в той части, в которой не противоречат Гражданскому кодексу (ч.1 ст. 1137 ГК).

Это Законы: от 24.11.1993 г. «О залоге»<sup>1</sup>, от 18.11.1993 г. «О поставках товаров для государственных нужд»<sup>2</sup>, от 28.05.1991 г. «О предпринимательстве в Республике Беларусь»<sup>3</sup>, от 09.12.1992 г. «Об акционерных обществах, обществах с ограниченной ответственностью и обществах с дополнительной ответственностью»<sup>4</sup>.

Общие правовые, экономические и организационные основы защиты прав потребителей определены Законом Республики Беларусь от 09.01.2002 г. № 90-З «О защите прав потребителей»<sup>5</sup>.

**3.** В соответствии со ст. 3 ГК к числу источников коммерческого права как подотрасли гражданского права относятся декреты и указы Президента Республики Беларусь.

Согласно Конституции Республики Беларусь (ст. 79), Президент является главой государства. Президент Республики Беларусь на основе и в соответствии с Конституцией издает декреты, указы и распоряжения, имеющие обязательную силу на всей территории Республики Беларусь. Юридическая сила нормативных актов Президента различна.

Декреты могут быть двух видов: декреты, издаваемые на основании закона о делегировании Президенту законодательных полномочий; временные декреты.

Декреты и временные декреты имеют силу закона. Декреты, указы и распоряжения Президента публикуются или доводятся до всеобщего сведения иным предусмотренным законом способом. Они подлежат немедленному опубликованию после их подписания, если в самом документе не установлен иной срок. Указы и распоряжения Президента вступают в силу в порядке, установленном Президентом.

---

<sup>1</sup> Ведомости Верховного Совета Республики Беларусь. 1993. № 35. Ст. 449.

<sup>2</sup> Ведомости Верховного Совета Республики Беларусь. 1993. № 33. Ст. 432.

<sup>3</sup> Ведомости Верховного Совета Республики Беларусь. 1991. № 19. Ст. 269; 1992. № 6. Ст. 105; 1994. № 6. Ст. 72. Ведомости Национального Собрания Республики Беларусь. 1997. № 7. Ст. 482; 1998. № 2. Ст. 7.

<sup>4</sup> Ведомости Верховного Совета Республики Беларусь. 1992. № 35. Ст. 952.

<sup>5</sup> Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2002. № 10. 2/839.

Нормативные акты Президента и их отдельные положения не должны противоречить Конституции Республики Беларусь.

Указом Президента Республики Беларусь от 07.03.2000 г. № 117 «О некоторых мерах по упорядочению посреднической деятельности при продаже товаров»<sup>1</sup> установлены важные нормы, определяющие понятие торговой посреднической деятельности как предпринимательской деятельности по осуществлению оптовой и (или) розничной торговли несобственного производства. Данным Указом было определено, что для торговой посреднической деятельности необходимо специальное разрешение (лицензия) на осуществление оптовой и (или) розничной торговли или специальное разрешение (лицензия) на осуществление оптовой и (или) розничной торговли отдельными видами товаров, если посредником осуществляется оптовая и (или) розничная торговля исключительно указанными видами товаров. Одновременно установлено, что в качестве существенного условия договоров купли-продажи (кроме розничной) должна указываться цель приобретения товаров. Расширен и состав обязательных документов, прилагаемых к договорам. Этим Указом для организаций и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих торговую посредническую деятельность, установлены различные виды экономической ответственности.

Декретом Президента Республики Беларусь от 16.03.1999 г. № 11 «Об упорядочении государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования» в редакции Декрета Президента Республики Беларусь от 16.11.2000 г. № 22 утверждено «Положение о государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования»<sup>2</sup>. Данный нормативно-правовой акт направлен на совершенствование порядка государственной регистрации и ликвидации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, в том числе занимающихся торговой деятельностью.

Указом Президента Республики Беларусь от 20.03.1996 г. № 116 «О развитии фирменной торговли» (в редакции Указа от 15.09.1998 г. № 448 «О внесении изменений и дополнений в Указ

---

<sup>1</sup> См.: Национальный реестр нормативных актов Республики Беларусь. 2000. № 26. 1/1075.

<sup>2</sup> См.: Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2000. № 109. 1/1779.

Президента Республики Беларусь от 20.03.1996 г. № 113») <sup>1</sup> определены понятие и критерии отнесения магазинов к числу фирменных розничных торговых предприятий, порядок их создания и деятельности.

Для всех контролирующих органов, уполномоченных в соответствии с актами законодательства осуществлять проверки (ревизии) финансово-хозяйственной деятельности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, обязателен «Порядок организации и проведения проверок (ревизий) финансово-хозяйственной деятельности и применения экономических санкций». Он установлен Указом Президента Республики Беларусь от 15.11.1999 г. № 673 (в редакции Указа Президента Республики Беларусь от 06.12.2001 г. № 722) <sup>2</sup>.

**4.** К числу источников коммерческого права следует отнести постановления Правительства Республики Беларусь, содержащие нормы коммерческого права.

Совет Министров Республики Беларусь принимает нормативные правовые акты на основе и во исполнение Конституции Республики Беларусь, актов Президента Республики Беларусь, законов Республики Беларусь. Основная форма таких актов – постановления. Принимаемые Советом Министров Республики Беларусь иные нормативные правовые акты: положения, уставы, правила и т.п. должны быть утверждены постановлением Совета Министров Республики Беларусь.

Постановления Правительства Республики Беларусь делают возможным более детально регламентировать отношения по организации и деятельности коммерческих организаций, договорные отношения по купле-продаже, кредитованию, расчетам и иные. Следует учитывать, что Совет Министров вправе принимать по вопросам, отнесенным к его компетенции Конституцией и иными законодательными актами Республики Беларусь.

Постановления Совета Министров Республики Беларусь могут быть отменены Президентом Республики Беларусь.

Законы, декреты, указы, постановления Совета Министров Республики Беларусь имеют большую юридическую силу по отношению к нормативным правовым актам министерств, иных

---

<sup>1</sup> См.: Собрание декретов, указов Президента и постановлений Правительства Республики Беларусь. 1998. № 26. Ст. 672.

<sup>2</sup> Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 1999. № 89. 1/788; 2001. № 117. 1/3286.

республиканских органов государственного управления и Национального Банка Республики Беларусь.

Постановлением Кабинета Министров Республики Беларусь от 08.07.1996 г. с изменениями и дополнениями, внесенными Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 20.08.1998 г., утверждено Положение о поставках товаров в Республике Беларусь<sup>1</sup>.

На основании Постановления Совета Министров Республики Беларусь от 04.11.1992 г. № 666 на территории Республики Беларусь введено лицензирование розничной торговли и торгово-производственной деятельности, утверждено Положение о порядке выдачи лицензии, а также Основные правила ведения розничной торговли и торгово-производственной деятельности на территории Республики Беларусь<sup>2</sup>.

**5. Нормативные правовые акты министерств, иных республиканских органов государственного управления принимаются в форме постановлений и приказов. Нормативные правовые акты Национального Банка Республики Беларусь (постановления Правления Национального Банка Республики Беларусь и постановления Совета директоров Национального Банка Республики Беларусь) могут приниматься только в случае и пределах, предусмотренных Конституцией Республики Беларусь, Банковским кодексом Республики Беларусь и иными законодательными актами Республики Беларусь. Если министерство или иной республиканский орган управления принял инструкцию, положение, устав или правила, то они утверждаются постановлением или приказом. Кроме того, при принятии данными органами нормативного правового акта в нем должно содержаться указание, на основании и во исполнение какого акта Президента Республики Беларусь, закона Республики Беларусь, постановления Совета Министров Республики Беларусь принимается данный акт.**

Принятые нормативные правовые акты министерств, иных республиканских органов государственного управления, Национального Банка Республики Беларусь подлежат обязательной юридической экспертизе, проводимой Министерством юстиции Республики Беларусь.

---

<sup>1</sup> Собрание декретов, указов Президента и постановлений Правительства Республики Беларусь. 1996. № 19. Ст. 481; 1998. № 23. Ст. 620.

<sup>2</sup> См.: Собрание постановлений Правительства Республики Беларусь. 1992. № 31. Ст. 568; 1993. № 19. Ст. 358.

Среди ведомственных нормативных актов для коммерческого права наибольшее значение имеют нормативные акты Министерства торговли (Минторга) Республики Беларусь, Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь и др.

Минторг Республики Беларусь в соответствии с основными задачами, которые закреплены в Положении о нем, утвержденном постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 31.10.2001 г. № 1594 <sup>1</sup>:

- анализирует состояние потребительского рынка и сферы бытового обслуживания населения и прогнозирует тенденции их развития;
- разрабатывает и осуществляет совместно с республиканскими органами государственного управления, иными государственными организациями, подчиненными Правительству Республики Беларусь, мероприятия, направленные на формирование внутреннего рынка республики, создание условий для роста экспорта товаров и услуг;
- регулирует отношения, связанные с защитой прав потребителей;
- осуществляет государственный контроль за соблюдением законодательства о торговле.

Минторг Республики Беларусь разрабатывает проекты республиканских программ развития торговли, определяет приоритеты в развитии внешнеторговой деятельности, разрабатывает и представляет в Совет Министров Республики Беларусь проекты законов Республики Беларусь, решений Президента Республики Беларусь и Совета Министров Республики Беларусь по вопросам торговли, защиты прав потребителей. В пределах своей компетенции Минторг Республики Беларусь издает приказы, принимает постановления, иные нормативные правовые акты (инструкции, положения, правила, уставы), организует и контролирует их выполнение. При необходимости такие нормативные правовые акты Минторг Республики Беларусь издает совместно с иными республиканскими органами государственного управления. В функции Минторга Республики Беларусь входят также разработка и утверждение нормативных документов по стандартизации торговых и бытовых услуг, нормативно-технических

---

<sup>1</sup> Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2001. № 105. 5/9330.

документов на производство, переработку продукции в общественном питании. Этот орган управления осуществляет в установленном порядке лицензирование видов деятельности в порядке и по перечню, которые определяются Советом Министров Республики Беларусь, кроме того, на Минторг Республики Беларусь возложены обобщение практики применения законодательства Республики Беларусь, регулирующего отношения в сфере торговли, защиты прав потребителей, рекламы, и разработка предложений по его совершенствованию.

Приказами Минторга Республики Беларусь утверждены: Правила розничной торговли хлебом и хлебобулочными изделиями; Правила розничной торговли молоком, молочной продукцией, сыром, маслом животным, маргарином и яйцами (1995 г.); Правила розничной торговли новыми автотранспортными средствами и сельскохозяйственной техникой в Республике Беларусь (1995 г.); Правила работы мелкокорзинной торговой сети на территории Республики Беларусь (1993 г., с изм. и доп. на 01.01.1996 г.), Правила розничной торговли мясом и птицей, колбасными изделиями и копченостями (1996 г.), Правила розничной торговли бытовыми электротоварами в Республике Беларусь (1996 г.); Правила розничной торговли бытовой радиоэлектронной аппаратурой в Республике Беларусь (1997 г.); Временные правила по торговле продукцией, содержащей элементы эротики (1997 г.); Правила продажи товаров по образцам (1998 г.); Правила розничной торговли алкогольными напитками в Республике Беларусь (1998 г.) и ряд других.

Приказом Министерства торговли Республики Беларусь от 08.07.1998 г. № 100 утверждены Правила торговли на рынках Республики Беларусь <sup>1</sup>. Эти Правила распространяются на все рынки, расположенные в населенных пунктах Республики Беларусь, независимо от профиля, ведомственной принадлежности и форм собственности.

Постановлением Министерства торговли Республики Беларусь от 29.09.2000 г. № 17 утверждены Правила работы магазинов-складов <sup>2</sup>. Они определяют понятие магазина-склада как торгового объекта, порядок создания, основные требования к продаже товаров, организации торговой деятельности, порядку

---

<sup>1</sup> См.: ВНИИ. - 1998. - № 11.

<sup>2</sup> См.: Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2000. № 108. 8/4299; 2002. № 87. 8/8390.

расчетов магазинов-складов, юридических лиц и индивидуальных предпринимателей; ведение учета и отчетности в магазине-складе.

Постановлением Министерства статистики и анализа Республики Беларусь от 02.07.2002 г. № 59 утверждена Инструкция по учету розничного товарооборота, товарных запасов в торговле<sup>1</sup>. Это Министерство 21.09.1999 г. утвердило государственную статистическую отчетность по форме 1-продажа (опт) «Отчет о продаже продукции предприятиями оптовой торговли» и Инструкцию по ее заполнению<sup>2</sup>. Она обязательна для юридических лиц и их обособленных подразделений: оптовых, оптово-посреднических, снабженческих, сбытовых и других предприятий (включая предприятия потребительской кооперации), осуществляющих оптовую продажу продукции. Приказом Министерства статистики и анализа Республики Беларусь от 24.07.1998 г. № 179 в редакции Постановления этого же Министерства от 17.07.2001 г. № 37 утверждены формы государственной статистической отчетности по торговле и платным услугам и инструкции по учету платных услуг населению. Следует иметь в виду, что все формы статистической отчетности по торговле и услугам на основании данного приказа распространены на юридических лиц и их обособленные подразделения всех форм собственности, включая совместные и иностранные предприятия. Исключение составляют субъекты малого предпринимательства, которые отчитываются по особой форме.

В торговом обороте нередко используются обычаи делового оборота. Определения понятия такого обычая ГК Республики Беларусь не содержит. В силу ст. 5 ГК Российской Федерации обычаем делового оборота признается сложившееся и широко применяемое в какой-либо области предпринимательской деятельности правило поведения, не предусмотренное законодательством, независимо от того, зафиксировано ли оно в каком-либо документе. Для применения обычая существует ряд обязательных предпосылок. Во-первых, обычай – это правило поведения, не предусмотренное законодательством. В то же время обычаи

---

<sup>1</sup> Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2002. № 90. 8/8348.

<sup>2</sup> См.: Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 1999. № 91. 8/1066.



делового оборота, противоречащие обязательным для участников соответствующего отношения положениям законодательства или договору, не применяются. Во-вторых, обычай делового оборота – это правило поведения, которое сложилось и широко применяется на практике. В-третьих, сфера использования обычая делового оборота – предпринимательство. Наконец, для применения обычая неважно, зафиксировано ли правило поведения в каком-либо документе. Как подчеркивает проф. Е.А.Суханов, по своей юридической силе обычаи делового оборота уступают как норме права, так и заведенному порядку (практике взаимоотношений сторон) <sup>1</sup>.

Торговый оборот немислим без использования типовых контрактов и иных образцов договоров. Так, например, Типовой договор на поставку потребительских товаров на внутренний рынок для предприятий всех форм собственности утвержден приказом Минторга Республики Беларусь, Министерства промышленности Республики Беларусь, Министерства экономики Республики Беларусь от 11.05.1998 г. № 67/31/39 <sup>2</sup>. Приказом Министерства экономики Республики Беларусь от 17.03.1995 г. № 7 <sup>3</sup> утвержден Типовой государственный контракт на поставку товаров для государственных нужд.

### ТЕМА 3. УЧАСТНИКИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- 1. Понятие и виды субъектов коммерческой деятельности.**
- 2. Участие юридических лиц в коммерческой деятельности.**
- 3. Порядок и условия участия индивидуальных предпринимателей в коммерческой деятельности.**
- 4. Участие Республики Беларусь, административно-территориальных единиц Республики Беларусь в торговом обороте.**

1. Система законодательства об участниках коммерческой деятельности состоит из Гражданского кодекса, где содержатся общие положения о юридических лицах, и иных нормативных правовых актов, которые предусматривают особенности созда-

---

<sup>1</sup> См.: Гражданское право: Учебник В 2 т. Т. 1: / Отв. ред. проф. Е.А.Суханов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во БЕК, 2000. – С. 71.

<sup>2</sup> ВНИ. – 1998. – № 13.

<sup>3</sup> ВНИ. – 1995. – № 7.

ния и правового положения отдельных участников коммерческих отношений.

Если определить соотношение ГК Республики Беларусь и других законодательных актов, в том числе специальных, регулирующих создание и условия деятельности этих субъектов, высшая юридическая сила должна принадлежать ГК. Вместе с тем, круг участников коммерческих отношений отличается от общего состава субъектов гражданского права. Во-первых, в число субъектов коммерческого права *не включаются физические лица, не наделенные статусом индивидуального предпринимателя*. Во-вторых, участниками торговой деятельности нередко являются *коммерческие представители и посредники*. В-третьих, участие в коммерческом обороте *некоммерческих организаций ограничено*.

Субъекты коммерческой деятельности должны отвечать ряду признаков, каждый из которых необходим, а все вместе достаточно для того, чтобы организация признавалась субъектом торгового оборота. Основным таким признаком является то, что участник коммерческой деятельности должен быть предпринимателем. Формально-юридическое понятие предпринимателя может быть выведено из определения предпринимательской деятельности как деятельности юридических и физических лиц, направленной на систематическое получение прибыли от продажи произведенных, переработанных или приобретенных товаров, при условии, что они предназначаются для реализации другим лицам и не используются для собственного потребления.

Следует проводить различия между юридическими лицами публичного права и юридическими лицами частного права. Первые преследуют публичные цели, обладают властными полномочиями, членство в таких юридических лицах носит особый характер. Большинство субъектов коммерческой деятельности являются юридическими лицами частного права. Их создание осуществляется по усмотрению частных лиц, которые создают имущественную основу их деятельности, определяют виды и цели коммерческой деятельности.

В ряде государств романо-германской системы права проводится различие в правовой регламентации деятельности коммерсантов и некоммерсантов. Правовое положение коммерсантов, условия участия в торговом обороте, заключение и исполнение сделок предусмотрены специальными правилами.

В государствах, где торговое право не выделяется в качестве самостоятельной отрасли частного права наряду с гражд-

данским, по общему правилу, такого деления нет. Однако и в государствах с единой системой частного права приняты нормы, разработаны правила, относящиеся к организации и деятельности лиц, занятых в торговом обороте.

Статус коммерсанта, по общему правилу, действующему в праве общих правовых систем, определяется двумя критериями: *объективным* и *субъективным*. *Объективный* определяется природой заключенных сделок с участием коммерсантов. Это – *торговые сделки в виде промысла*. *Субъективный* состоит в том, что в число коммерсантов включаются участники коммерческой деятельности определенной организационной формы, вписанные в специальный торговый реестр. Они являются коммерсантами по природе. В их числе – полные и командитные товарищества, акционерные общества, товарищества с ограниченной ответственностью.

Как явствует из существующего в зарубежном праве понятия «коммерсант», объективный критерий дополняется указанием на торговый характер их деятельности – ведение промысла по осуществлению сделок определенного содержания <sup>1</sup>.

Круг участников коммерческих отношений представлен, в первую очередь, коммерческими организациями и индивидуальными предпринимателями. Во-вторых, это некоммерческие организации, которые вправе заниматься коммерческой деятельностью. Особое место среди них по мнению профессора Б.И.Пугинского, *занимают специальные субъекты товарного рынка* – это товарные рынки, оптовые ярмарки, выставки-продажи и другие субъекты, создающие условия и возможности для совершения торговых операций <sup>2</sup>.

Проводится и классификация субъектов коммерческой деятельности по *функциональным признакам*. К их числу относятся:

- производители продукции, реализующие продукцию как самостоятельно, так и через представителей;
- представители производителей, поставщиков и торговые посредники;
- потребители;

---

<sup>1</sup> См.: Гражданское и торговое право капиталистических государств. – М.: Международные отношения, 1993. – С. 105–106.

<sup>2</sup> См.: Пугинский Б.И. Коммерческое право России. – М., Юрайт, 2000. – С. 37.

– субъекты, осуществляющие регулирование торговой деятельности и контроль за ней<sup>1</sup>.

Среди участников коммерческой деятельности особое место занимают торговые представители и посредники.

К основным видам представительства в коммерческой сфере относят представительство, осуществляемое служащими коммерческой организации; представительство, которое осуществляют различного рода агенты. Они заключают торговые сделки от имени представляемого и находятся с ним в постоянных отношениях.

В силу ст. 185 ГК Республики Беларусь коммерческим представителем является лицо, постоянно и самостоятельно представляющее от имени предпринимателей при заключении ими договоров в сфере предпринимательской деятельности.

Коммерческий представитель может одновременно представлять разные стороны в сделке как с согласия этих сторон, так и в других случаях, предусмотренных законодательством.

Коммерческое представительство осуществляется на основании договора, заключенного в письменной форме. Такой договор должен содержать указания на полномочия представителя. При их отсутствии представитель действует на основании договора и доверенности.

Коммерческий представитель вправе требовать уплаты обусловленного вознаграждения и возмещения понесенных им при выполнении поручения издержек от сторон договора в равных долях, если иное не предусмотрено соглашением между ними.

Особенности коммерческого представительства в отдельных сферах предпринимательской деятельности устанавливаются законодательством (п. 4 ст. 185 ГК РБ).

От института коммерческого представительства следует отличать институт коммерческого посредничества. Он преследует цель заключения коммерческих договоров между заинтересованными лицами.

В зависимости от выполняемых функций на товарном рынке, основных видов договоров, а также от того, приобретают ли такие посреднические организации право собственности на товар, профессор Б.И.Пугинский выделяет три группы торговых посредников. Первая – это независимые оптовые торговцы и по-

---

<sup>1</sup> См.: Королев В.В. Коммерческое право: Вопросы и ответы / Под ред. к.ю.н. И.В.Ершовой. – М.: Юриспруденция, 2000. – С.12.

среднические фирмы, приобретающие право собственности на реализуемый с их участием товар. К их числу он относит фирмы-дилеры, торговые дома, дистрибьюторов, экспортные и импортные фирмы, стокистов, трейдеров и ряд других. Вторая группа включает посреднические организации, которые не приобретают права собственности на товар, но оказывают услуги по доведению товара от изготовителя к потребителю. Они действуют как представители. Это – различные виды посреднических организаций. К их числу относятся брокерские конторы (фирмы) и независимые агентства и агенты. Третья группа торговых посредников представлена специальными участниками рынка, призванными помочь в организации торгового оборота. Это – товарные биржи, оптовые ярмарки и другие <sup>1</sup>.

**2.** Юридические лица, являющиеся коммерческими организациями, могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов и унитарных предприятий. Учредительными документами юридического лица являются его устав (акционерное общество, производственный кооператив, унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения), учредительный договор (полное и командитное товарищества), учредительный договор и устав (общество с ограниченной ответственностью и общество с дополнительной ответственностью).

Коммерческие юридические лица подлежат государственной регистрации в порядке, определяемом законодательством. Данные государственной регистрации включаются в Единый государственный реестр юридических лиц, открытый для всеобщего ознакомления. Юридическое лицо считается созданным с момента его государственной регистрации.

Правоспособность юридического лица – это его способность иметь права и нести обязанности как участника коммерческой деятельности. Нормы гражданского законодательства о правоспособности коммерческих организаций получили разное толкование среди ученых-юристов. Так, одни полагают, что ст. 45 ГК Республики Беларусь не предоставляет коммерческим организациям правомочия иметь гражданские права и нести гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых

---

<sup>1</sup> См.: Путинский В.И. Коммерческое право России. – М.: Юрайт, 2000. – С. 38–42.

видов деятельности, не запрещенных законом. Следовательно, они наделены специальной правоспособностью<sup>1</sup>.

Позиции общей правоспособности коммерческих организаций придерживаются М.И.Брагинский, В.В.Витрянский, Е.А.Суханов, М.Ю.Тихомиров и др.<sup>2</sup> Некоторые ученые полагают, что общая правоспособность коммерческих организаций дает им право осуществлять любые не запрещенные законом виды деятельности с обязательным преобладанием в них деятельности, приносящей прибыль. Иные, неприбыльные виды деятельности могут занимать только второе, неосновное место<sup>3</sup>.

В силу Модельного гражданского кодекса для государств-участников СНГ (ч. 2 п.1 ст.62) коммерческие организации, за исключением унитарных предприятий, имеют гражданские права и обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных законом.

В отношении правоспособности некоммерческих организаций как участников коммерческой деятельности действует правило о специальной правоспособности.

Институт специальной правоспособности применим и к унитарным предприятиям, уставы которых, помимо сведений, указанных в п. 2 ст. 48 ГК, должны содержать сведения о предмете и целях деятельности предприятия (ст. 113 ГК).

Коммерческие организации должны иметь фирменное наименование. Если фирменное наименование зарегистрировано в установленном законом порядке, то юридическое лицо приобретает исключительное право на его использование.

Местом нахождения коммерческой организации является место его государственной регистрации, если в соответствии с законодательными актами в учредительных документах юридического лица не установлено иное (п. 2 ст. 50 ГК).

Основной организационной формой коммерческих юридических лиц являются *торговые товарищества*. К их числу относят форму объединения лиц, как правило, на основе договора, которые осуществляют торговую деятельность в целях рас-

---

<sup>1</sup> См.: Гражданское право: Учебник: В 2 ч. Ч. 1/ Под общ. ред. проф. В.Ф.Чигиря. – Мн.: Амалфея, 2001. – С. 211.

<sup>2</sup> См.: Гражданское право: Учебник: В 2 т. Т. 1 /Отв. ред. проф. Е.А.Суханов. – М.: БЕК, 2000. – С. 190.

<sup>3</sup> См.: Кашковский О.Н. Правоспособность организаций в сфере выбора видов деятельности // Юрист. – 2001. – № 10. – С. 36.

предела между участниками полученной прибыли. Законодательство стран ЕС предусматривает следующие их основные виды: полное и коммандитное товарищества, общество с ограниченной ответственностью, акционерное общество.

В Беларуси, как и в России, торговые товарищества долгое время не получали полного закрепления. Причинами тому являлись слабое развитие товарно-денежных отношений, наличие крепостного права и отсутствие необходимости в товарищеских объединениях. После создания Свода законов Российской Империи законоположения о товариществах были включены в Свод законов гражданских и в торговый Устав. Перечень торговых товариществ включал полное товарищество, товарищество на вере, акционерное товарищество (товарищество на паях), артельное товарищество<sup>1</sup>.

В силу ГК Республики Беларусь коммерческие организации – хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества и коммандитного товарищества (товарищества на вере) (п. 2 ст. 63 ГК).

*В полном товариществе* его участники отвечают по обязательствам всем своим имуществом. Каждый его участник должен принимать участие в управлении и в его деятельности в соответствии с условиями учредительного договора. Прибыли и убытки полного товарищества распределяются между его участниками пропорционально их долям в уставном фонде, если иное не предусмотрено учредительным договором или иными соглашениями участников. В форме полного товарищества могут создаваться «семейные предприятия».

*Коммандитное товарищество* – такое объединение, где одни участники (вкладчики, коммандиты) доверяют свои средства и имущество для ведения коммерческой деятельности полным товарищам. Последние отвечают по обязательствам всем своим имуществом, а вкладчики – в пределах сумм внесенных ими вкладов.

*Общество с ограниченной ответственностью* исторически возникло как переходное образование между полным товариществом и акционерным обществом. Эта форма ведения коммерческой деятельности позволила уменьшить ее риск привлечь в торговый оборот дополнительные средства. Участники обще-

---

<sup>1</sup> См.: Адиханов В.А. Торговые товарищества: возникновение и развитие // Журнал Российского права. – 2001. – № 10. – С. 141.

ства с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

*Обществом с дополнительной ответственностью* (ОДО) признается учрежденное двумя или более лицами общество, уставный фонд которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. В отличие от общества с ограниченной ответственностью, участники ОДО солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в пределах, определяемых учредительными документами общества (п. 1 ст. 94 ГК). Особенности ответственности участников ОДО и определили наличие данной организационно-правовой формы коммерческих организаций.

Акционерное общество как коммерческая организация предполагает раздел уставного фонда на определенное число акций. Кроме того, акционеры не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций (ч. 1 ст. 96 ГК). Акционеры, не полностью оплатившие акции, несут солидарную ответственность по обязательствам акционерного общества в пределах неоплаченной стоимости принадлежащих им акций.

Акционерные общества подразделяются на открытые и закрытые. *Открытое* акционерное общество предполагает создание крупной производственной, торговой или посреднической коммерческой организации. *Закрытое* акционерное общество создается путем закрытой подписки на акции учредителями общества. Акционеры такого общества обладают преимущественным правом покупки акций, которые продают другие акционеры этого общества. По этой причине имущество такой коммерческой организации более защищено от уменьшения и перемен в членском составе.

*Производственный кооператив*, как и хозяйственные товарищества и общества, представляет собой коммерческую корпорацию, основанную на началах членства.

В отличие от хозяйственных товариществ и обществ, кооперативы предполагают как объединение имущества участников, так и их совместное личное и трудовое участие в деятельности созданной ими организации. Участники производственного кооператива несут субсидиарную ответственность по его обязательствам в равных долях, если иное не определено в уста-



ве, в пределах, установленных уставом, но не меньше величины получаемого годового дохода в производственном кооперативе.

В России они были известны как артельные товарищества<sup>1</sup>.

Государственные (республиканские и частные) *унитарные предприятия* как коммерческие организации не наделены правом собственности на закрепленное за ними, собственниками, имущество. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия (п. 1 ст. 113 ГК).

**3.** В тех странах, где существует торговое право как самостоятельная отрасль, известно понятие *коммерсанта* или *купца* как участника торгового оборота. Правовое положение коммерсанта закреплено в торговом законодательстве, его сделки подчиняются особым правилам (Франция, ФРГ, Бельгия, Испания, другие государства романо-германской системы права). В государствах с единой системой частного права (США, Англия, Италия, Швейцария и др.), хотя законодательство и не определяет формально-юридическое понятие коммерсанта, оно содержит специальные правила деятельности таких лиц, закрепляет особые права и обязанности их в торговых сделках (в отношении заключения договоров, условий продаж, гарантий продавца, перехода прав на вещь и т.д.)<sup>2</sup>.

Частный предприниматель, купец, коммерсант – это первая историческая форма субъекта, осуществляющего торговую деятельность. Купцы, по образному выражению авторов «Курса международного торгового права», были практически единственными субъектами торговли на протяжении долгой истории человечества<sup>3</sup>.

Согласно ГК Республики Беларусь, к числу лиц, имеющих право заниматься предпринимательской деятельностью, в том числе и коммерческой, относятся граждане-предприниматели. Гражданин-предприниматель вправе заниматься коммерческой деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя (п. 1 ст. 22 ГК).

---

<sup>1</sup> Подробнее см.: Суханов Е.А. Производственный кооператив как юридическое лицо // Хозяйство и право. – 1998. – № 4. – С. 3–8.

<sup>2</sup> См.: Гражданское и торговое право капиталистических государств. М.: Международные отношения, 1993. – С. 103–104.

<sup>3</sup> См.: Курс международного торгового права. – Мн.: Амалфея, 2000. – С. 79.

Коммерческая деятельность индивидуальных предпринимателей – наиболее простая форма организации коммерческой деятельности.

Государственная регистрация граждан-предпринимателей производится в соответствии с Положением о государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования, которое утверждено Декретом Президента Республики Беларусь от 16.03.1999 г. № 11 в редакции Декрета Президента Республики Беларусь от 16.11.2000 г. № 22<sup>1</sup>.

Выделим некоторые особенности, связанные с торговой деятельностью индивидуальных предпринимателей.

Во-первых, основная цель предпринимательской деятельности (активности) – производство и предложение рынку такого товара, на который имеется спрос и который приносит прибыль<sup>2</sup>.

Получение прибыли от занятия торговлей – обязательный признак индивидуального предпринимателя, коммерсанта. Граждане-предприниматели иницируют коммерческую деятельность и самостоятельно ее осуществляют. Во-вторых, индивидуальные предприниматели получают доход от продажи (товаров, работ, услуг). Следует отметить также систематическое заключение ими и осуществление именно торговых сделок и сделок, связанных с торговой деятельностью. В-третьих, в торговой сфере для индивидуальных предпринимателей действуют правила ГК, которые регулируют деятельность юридических лиц, являющихся коммерческими организациями, если иное не вытекает из законодательства или существа правоотношения. В-четвертых, в торговых сделках гражданин, не зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя, не вправе сослаться на то, что он таковым не является. К таким сделкам применяются правила, установленные для предпринимательской деятельности (п. 3 ст. 22 ГК). В ряде случаев неисполнения или ненадлежащего исполнения обязанностей установлена ответственность индивидуального предпринимателя не только более высокая, но и без вины. В-пятых, признание индивидуального предпринимателя субъектом коммерческого права влечет ряд правовых последствий. На него возлагаются до-

---

<sup>1</sup> Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 1999. № 23. 1/191.

<sup>2</sup> См.: Бусыгин А.В. Предпринимательство. Основной курс: Учебник для вузов. – М., 1997. – С. 18.

полнительные обязанности по ведению учета и финансовой отчетности деятельности, информации о ней. Наконец, индивидуальный предприниматель отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, на которое в соответствии с законодательством может быть обращено взыскание.

**4.** В силу положений нового гражданского законодательства Республика Беларусь, административно-территориальные единицы участвуют в отношениях, регулируемых гражданским законодательством, на равных с иными участниками этих отношений – физическими и юридическими лицами. Порядок такого участия установлен ст. 125 ГК Республики Беларусь.

Особенностью участия данных субъектов в коммерческих правоотношениях является то, что они преследуют не частные, а публичные интересы. Кроме того, существуют две формы такого представительства. Первая – непосредственный участник государства во внутреннем и международном торговом обороте. Вторая – участие данных субъектов в коммерческом обороте через институт специально уполномоченных лиц – представителей государства. Примером такого представительства является деятельность представителей государства в органах управления акционерных обществ и иных юридических лиц, акции (доли) которых принадлежат Республике Беларусь.

Интересы Республики Беларусь в области внешнеэкономических связей представляет торгово-экономическая служба дипломатического представительства Республики Беларусь за границей. В странах – основных торгово-экономических партнерах Республики Беларусь, а также соседних странах или регионах по представлению Министерства иностранных дел, согласованию с Министерством финансов может быть создано экономическое бюро.

Основными задачами торгово-экономической службы являются представление и защита интересов Республики Беларусь в стране пребывания по всем вопросам внешнеэкономической деятельности; развитие эффективных экономических связей и новых форм торгово-экономических отношений со страной пребывания, совершенствование структуры взаимной торговли; сотрудничество с международными экономическими, финансовыми организациями, торгово-промышленными палатами, предпринимательскими структурами, осуществление контроля за исполнением заключенных между Республикой Беларусь и страной пребывания договоров в области торгового сотрудничества и иные.

Торгово-экономическая служба контролирует, координирует и направляет деятельность в стране пребывания субъектов хозяйствования Республики Беларусь по соблюдению интересов республики; оказывает им содействие в установлении и развитии деловых контактов, организации переговоров и других мероприятий при заключении и реализации внешнеторговых контрактов в стране пребывания; изучает систему спецификации страны пребывания, применение стандартов, принятых в международной торговле, консультирует субъектов хозяйствования Республики Беларусь по технике осуществления внешнеторговых операций, характеру и особенностям рынка страны пребывания; содействует проведению торгово-промышленных выставок Республики Беларусь и участию субъектов хозяйствования в международных выставках и ярмарках <sup>1</sup>.

Как субъекты коммерческого права государство и иные публично-правовые образования обладают правоспособностью и дееспособностью. Причем правоспособность данных субъектов в области коммерческого права как части гражданского права является специальной <sup>2</sup>.

Государство и административно-территориальные образования следует относить к числу особых, отличных от граждан и от юридических лиц, участников (субъектов) коммерческих правоотношений.

#### **ТЕМА 4. ОБЪЕКТЫ ТОРГОВОГО ОБОРОТА И СПОСОБЫ ИХ ИНДИВИДУАЛИЗАЦИИ**

- 1. Понятие и состав объектов торгового оборота.**
- 2. Товар как основной объект торгового оборота.**
- 3. Правовое регулирование оборота товаров.**
- 4. Товарный знак: понятие, назначение, виды, порядок регистрации.**
- 5. Географическое указание и его правовая охрана.**

---

<sup>1</sup> См.: Положение о торгово-экономической службе дипломатического представительства за границей. Утв. постановлением Кабинета Министров Республики Беларусь от 12.08.1996 г. № 527 с изм. и доп., внесенными постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 11.06.1999 г. № 882.

<sup>2</sup> См.: Субъекты гражданского права. – М.: Юрид. лит., 1984. – С. 270.

1. Торговый оборот как часть гражданского оборота охватывает определенный круг объектов.

К числу объектов гражданских прав ст. 128 ГК Республики Беларусь относит вещи, включая деньги и ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, работы и услуги, охраняемую информацию, исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности (интеллектуальную собственность); нематериальные блага.

Торговый оборот предполагает наличие самостоятельного круга объектов.

Во-первых, к числу таких объектов относятся не любые гражданско-правовые объекты, а только те из них, которые не изъяты из торгового оборота. По этой причине круг объектов коммерческого права уже круга объектов гражданских прав. Во-вторых, основными объектами торгового оборота выступают движимые вещи, отличающиеся стоимостными характеристиками. В-третьих, объектами торгового оборота могут быть не любые гражданско-правовые объекты, не изъятые из торгового оборота. Так, не только недвижимое имущество не выступает основным видом товара. В силу специфики заключения, содержания и исполнения договоров по снабжению энергией, газом, нефтью, нефтепродуктами, водой и другими товарами такие объекты не включаются в круг торговых. Сфера коммерческого оборота не включает объекты интеллектуальной собственности и нематериальные блага, которые, тем не менее, не перестают быть объектами гражданских прав. К числу последних относятся также ценные бумаги, обращение которых урегулировано специальным законодательством.

Таким образом, в коммерческом праве под объектами понимают движимые вещи, находящиеся в торговом обороте или предназначенные для него, которые имеют стоимостную оценку и выступают предметом коммерческих договоров.

Следует различать объекты коммерческого и предпринимательского (хозяйственного) права.

Так, для предпринимательского (хозяйственного) права основными объектами являются средства производства и иные виды имущества, находящегося в экономическом обороте. Предпринимательское (хозяйственное) право считает своими объектами движимые и недвижимые вещи, работу, услуги, деньги и ценные бумаги, права и долги. Среди таких объектов особое место занимают предприятия как единые имущественные ком-

плексы. Нормами коммерческого права как подотрасли гражданского права закреплены правила оборота таких объектов, как товары. Мерой регулирования коммерческих отношений (торгового оборота) является установленный нормами коммерческого права правовой режим товарной массы. Товар как основной объект торгового оборота в предпринимательской сфере выступает объектом правоотношений, но только наряду с другими объектами прав.

Классификация объектов коммерческого права может быть произведена по ряду критериев. Здесь значение имеет и общая классификация вещей, включающая движимые и недвижимые вещи, делимые и неделимые вещи, главные вещи и принадлежности, плоды, продукцию и доходы. Товары как основные объекты торгового оборота можно классифицировать по различным признакам. Так, в особую группу выделяют потребительские товары. Для индивидуализации товаров используют товарные знаки и иные охраноспособные обозначения и неохраняемую маркировку<sup>1</sup>.

**2.** Основными объектами торгового оборота являются товары. Как экономическая категория товар – это продукт труда, специально произведенный для продажи. Он должен обладать двумя качествами: удовлетворять потребности людей и быть способным к обмену.

Способность товара удовлетворять потребности людей составляет его *потребительскую* стоимость. Способность товара обмениваться на другие товары составляет его *меновую* стоимость. Как экономическая категория товар представляет единство потребительской и меновой стоимостей.

Товар как экономическая категория может, во-первых, удовлетворять потребности самого производителя, во-вторых, потребности других людей, общественные потребности. Для торгового оборота важна именно вторая функция товара.

С точки зрения экономической товары обладают особенностями, позволяющими удовлетворять разнообразные потребности людей.

Под товаром правовые системы понимают предметы материального мира либо в их естественном, добываемом из природной среды виде (например, уголь, нефть и т.д.), либо в пере-

---

<sup>1</sup> См.: Тынель А., Функ Я., Хвалей В. Курс международного торгового права. – Мн.: Амалфея, 2000. – С. 110.

работанном, подвергшемся влиянию человека состоянии, т.е. предметы, являющиеся объектами торговых сделок <sup>1</sup>.

Определения товара как объекта коммерческих отношений действующий ГК РБ не дает. Более того, ст. 424 ГК трактует понятие «товар» как синоним понятия «вещь». Термин «товар» широко используется и в других статьях ГК в этой же интерпретации.

В руководящем документе Министерства торговли Республики Беларусь (РД РБ) 8218.01-95 «Торговля. Термины и определения» товар определяется как продукт труда, удовлетворяющий каким-либо потребностям человека и предназначенный для обмена.

«Вещи, как их определял А.К.Юрченко, – это внешние, противостоящие субъекту материальные предметы, которыми могут быть как дары природы (лес, нефть, уголь и т.п.), так и предметы, созданные трудом человека (здания, предприятия, машины, одежда, обувь и т.п.)» <sup>2</sup>.

Как верно указывают С.Зинченко и В.Лапач, в разных научных дисциплинах и соответствующих отраслях права обособленные предметы природы и продукты предметно-практической деятельности людей определяются по-своему <sup>3</sup>.

Как же соотносятся понятия «вещи» и «товар» в коммерческом праве?

Объектами торгового оборота выступают товары. По мнению Е.А.Суханова, вещами признаются материальные, физически осязаемые объекты, имеющие экономическую форму товара <sup>4</sup>.

Понятие товара как правовой категории может быть рассмотрено в двух аспектах. В более широком смысле товар – это любая вещь и права на нее, а также услуги, работа, деньги, включенные в коммерческий оборот. Более узко товар представляет собой движимую вещь, обладающую потребительской стоимостью и предназначенную для продажи (обмена).

---

<sup>1</sup> См.: Курс международного торгового права. – С. 107.

<sup>2</sup> См.: Советское гражданское право / Отв. ред. О.С.Иоффе, Ю.К.Толстой, В.В.Черепяхин. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1971. – С. 135.

<sup>3</sup> См.: Зинченко С., Лапач В. Правовой статус имущества как объекта гражданских прав // Хозяйство и право. – 2000. – № 8. – С. 9.

<sup>4</sup> См.: Гражданское право: Учебник: В 2 т. Т. 1 / Отв. ред. проф. Е.А.Суханов. – М.: Изд-во БЕК, 2000. – С. 301.

Товары, как и любые другие вещи, должны обладать следующими признаками. Так, общим для всех объектов гражданских прав признаком является *дискретность*, т.е. их физическая и (или) учетная определенность и обособленность от всех других объектов. Вторым таким признаком является гарантированная нормами коммерческого права возможность закрепления их за субъектами коммерческой деятельности: физическими и юридическими лицами, Республикой Беларусь, ее административно-территориальными единицами. Этот признак называют «юридической привязкой»<sup>1</sup>.

Следует иметь в виду, что понятие товара в коммерческом праве, как и вещей в праве гражданском, не безгранично. Кроме того, в силу прямого указания Венской конвенции 1980 г. ее действие не распространено на некоторые виды недвижимости. В этой связи следует согласиться с Б.И.Пугинским, что недвижимость – это не товар коммерческого права, хотя и товар гражданского права<sup>2</sup>. Исключает Венская конвенция из сферы правового регулирования и продажу энергии.

Немаловажна и классификация товаров во внешнеэкономической деятельности. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД) – классификатор, являющийся национальной производной международной Гармонизированной системы описания и кодирования товаров (ГС). Республика Беларусь присоединилась к Международной конвенции о гармонизированной системе описания и кодировки товаров с 1 января 1997 года.

ГС – многоцелевая классификационная система, которая используется в международной практике в качестве товароведческой составляющей для публикации таможенных тарифов, ведения статистики внешней торговли, организации товарно-экспедиторских операций.

Классификационная структура ТН ВЭД включает: разделы, группы, товарные позиции, субпозиции и подсубпозиции. Девятизначный код ТН ВЭД состоит из трех элементов, начальные шесть цифр представляют собой код товара по ГС; дальнейшая товарная классификация осуществляется с помощью седьмой и восьмой цифр, а девятая цифра используется для воз-

---

<sup>1</sup> См.: Зинченко С., Лапач В. Правовой статус имущества как объекта гражданских прав // Хозяйство и право. – 2000. – № 8. – С. 9.

<sup>2</sup> См.: Пугинский Б.И. Коммерческое право России. – М.: Юрайт. – С. 49.



можной детализации в будущем тех или иных товарных позиций с учетом интересов Республики Беларусь.

В рамках СНГ подписано Соглашение о единой Товарной номенклатуре ВЭД СНГ (ТН ВЭД СНГ).

Статистической комиссией ООН утверждены международные классификаторы всех видов экономической деятельности – МСОК и Единая классификация товаров – ЕКТ.

В соответствии с п. 1 ст. 129 ГК Республики Беларусь объекты гражданских прав могут свободно отчуждаться или переходить от одного лица к другому в порядке универсального правопреемства (наследование, реорганизация юридического лица) либо иным способом, если они не изъяты из оборота и не ограничены в обороте.

Виды объектов гражданских прав, нахождение которых в обороте не допускается (объекты, изъятые из оборота), должны быть указаны в законе.

Таким образом, с точки зрения оборотоспособности, товары подразделяются на три группы: разрешенные в обороте, ограниченные в обороте, изъятые из оборота.

Для коммерческого права важное значение имеет классификация вещей по другим признакам: вещи, имеющие индивидуально-определенные признаки или определенные родовыми признаками; движимые и недвижимые; заменимые и незаменимые; простые и сложные; потребляемые и непотребляемые; делимые и неделимые; плоды, продукция, доходы; главная вещь и ее принадлежность.

Для характеристики товаров как объектов торгового оборота используется и их деление на средства производства и предметы потребления.

Товары потребительского назначения подразделяются на промышленные и продовольственные.

В свою очередь промышленные товары имеют более дробную классификацию по товарным группам. В их числе – обувные, швейные, трикотажные, мебельные, строительные и иные.

В торговом обороте используется подразделение товаров по видам. Вид товара – классификационный признак, объединяющий товары одного или сходного назначения и одинакового названия. Видовые разновидности товаров определяются маркой, моделью, фасоном товара. Классификация товаров производится по их *ассортименту*: групповому, видовому и внутривидовому. *Ассортимент* товаров включает набор товаров различных видов

и разновидностей, объединенных по определенному потребительскому, торговому или производственному признаку. В качестве признаков, на основе которых осуществляется объединение товаров в *ассортиментные группы*, могут выступать: однородность сырья, потребительское назначение, способ производства. Видовой и внутривидовой ассортимент товаров позволяет объединить их в самостоятельные виды и разновидности.

В целях отличия товара от другого аналогичного по виду ему присваивается *артикул*. Проводится и градация товаров по *сортам*, т.е. по одному или нескольким показателям качества.

Средством доведения до покупателя информации о конкретном товаре служит *товарный ярлык*. В нем указываются наименование товара, его артикул, сорт, стоимость, предприятие-изготовитель и другие сведения.

Для обозначения данных о товаре используется *штриховой код*.

**3.** Под оборотоспособностью понимают совокупность правомерных юридических действий, которые направлены на передачу товаров, оказание услуг, выполнение работ.

Общие вопросы оборотоспособности объектов гражданских прав разрешены ст. 129 ГК Республики Беларусь. В отличие от гражданского, в торговом обороте участвуют объекты, не изъятые из оборота. Понятие оборота товаров связано с их продвижением в торговый оборот, нахождением в обороте, возмездной передачей потребителям.

Виды объектов гражданских прав, нахождение которых в обороте не допускается, должны быть указаны в законе. В порядке, установленном законодательными актами, определяются виды товаров, которые могут принадлежать лишь определенным участникам оборота либо нахождение которых в обороте допускается по специальному разрешению.

Закон Республики Беларусь от 05.05.1998 г. «Об объектах, находящихся только в собственности государства»<sup>1</sup> определяет перечень объектов, которые находятся в собственности Республики Беларусь. Объектами торгового оборота (в обычном его понимании) они быть не могут.

Правительство Республики Беларусь 25.11.1999 г. утвердило Правила о сделках с драгоценными металлами и камнями

---

<sup>1</sup> См.: Ведомости Национального Собрания Республики Беларусь. 1998. № 19. Ст. 216; 1999. № 20. Ст. 407.

ми<sup>1</sup>. Данными правилами определен как круг объектов, на которые они распространяются, так и ограничен круг лиц, которые вправе совершать на территории Республики Беларусь операции по покупке и продаже таких товаров. Перечень товаров, запрещенных к свободной реализации или имеющих ограничения по реализации, определен в Приложении к Правилам торговли на рынках Республики Беларусь от 08.07.1998 г. № 100. К ним отнесены драгоценные металлы и изделия, содержащие их, редкоземельные металлы, драгоценные камни и изделия из них, в том числе гранат, янтарь, мореный дуб, стратегические материалы, вооружение, боеприпасы к нему, военная техника, запасные части, комплектующие изделия и приборы к ним, взрывчатые вещества, охотничье и спортивное огнестрельное оружие и боеприпасы к нему, холодное оружие, яды и наркотические вещества, спирт этиловый, лекарственные средства, нефть и нефтепродукты и др.

Ограничение обращения товаров по субъектам торговой деятельности, кругу продавцов и покупателей установлено для торговли всеми видами охотничьего и спортивного огнестрельного оружия, специальными средствами самообороны (газовым оружием) и боеприпасами к ним.

В отдельных случаях имеются ограничения обращения товаров только по торгующим лицам или только по покупателям. Так, например, согласно Постановлению Совета Министров Республики Беларусь от 02.07.1999 г. № 428 «Об упорядочении торговли водкой и другими спиртными напитками в Республики Беларусь» (с учетом последующих изменений и дополнений) запрещена продажа алкогольных напитков лицам, не достигшим 18 лет, а также находящимся в состоянии опьянения. Лицам, не достигшим 18 лет, не могут быть проданы табачные изделия, игральные карты, а несовершеннолетним в возрасте до 15 лет – также спички, зажигалки, ядохимикаты, горючие жидкости, пиротехнические игрушки. В спорном случае покупатель обязан предъявить документ, подтверждающий его возраст.

Существуют ограничения торгового оборота по организации торговли, месту и времени торговли. Так, например, реализация кондитерских изделий с кремом на предприятиях общественного питания и торговли возможна только при наличии холо-

---

<sup>1</sup> См.: Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 1999. № 94. 5/2115.

дильного оборудования. Запрещается розничная продажа пиротехнических игрушек в период с 15 января по 1 декабря.

Во внешнеторговом регулировании используются как таможенно-тарифные, так и нетарифные методы. В целях совершенствования регулирования экспорта и импорта товаров, исходя из интересов экономической политики Республики Беларусь, Совет Министров Республики Беларусь постановлением от 08.04.2002 г. № 440 «О мерах по совершенствованию регулирования экспорта и импорта товаров»<sup>1</sup> утвердил:

- перечень товаров, экспорт которых осуществляется по специальным лицензиям образца Европейского Союза для торговли текстильными изделиями. Они выдаются Министерством торговли Республики Беларусь;

- перечень товаров, экспорт которых осуществляется по лицензиям Министерства торговли Республики Беларусь;

- перечень товаров, импорт которых осуществляется по лицензиям Министерства торговли Республики Беларусь;

- перечень товаров, экспорт которых осуществляется при условии регистрации контрактов в Министерстве торговли.

К числу первых относятся:

- таможенные пошлины;

- таможенная номенклатура;

- порядок определения и таможенной стоимости;

- система таможенных льгот и другие меры.

Нетарифные методы включают:

- систему квотирования и лицензирования;

- запреты на экспорт и импорт;

- особый порядок ввоза товаров;

- контроль государства за ввозом и вывозом товаров и другие меры.

Отнесение товаров, подлежащих как ввозу в Республику Беларусь, так и вывозу из Республики Беларусь, к товарам, в отношении которых применяются меры нетарифного регулирования, производится на основании наименования товара по Товарной Номенклатуре ВЭД СНГ. Кроме того, следует учитывать, что при проведении товарообменных операций с товарами (по специальному перечню) разрешено без ограничений исполнение встречных обязательств по поставке товаров, относимых

---

<sup>1</sup> См.: Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2002. № 44. 5/10257.

к социально значимым, а также сырья, материалов и оборудования, необходимых для нужд собственного производства. Встречная поставка иных товаров разрешена в пределах 20 % от суммы, если иное не предусмотрено международными обязательствами Республики Беларусь.

Правовое регулирование оборота товаров включает и законоположения, относящиеся к:

- а) кругу субъектов коммерческой деятельности;
- б) организации торговли;
- в) порядку приобретения, хранения и реализации различных товаров.

**4.** ГК Республики Беларусь содержит семь статей о товарных знаках (ст. 1017–1023), в Республике Беларусь принят Закон от 05.02.1993 г. «О товарных знаках и знаках обслуживания» в редакции Закона Республики Беларусь от 27.10.2000 г.<sup>1</sup> Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 11.03.1993 г. № 141 утверждена Декларация о международных договорах в области промышленной собственности<sup>2</sup>.

На территории Республики Беларусь действуют Парижская конвенция по охране промышленной собственности от 20.03.1983 г. с последующими изменениями и дополнениями; Мадридское соглашение о международной регистрации знаков от 14.04.1991 г., пересмотренное в Стокгольме 14.07.1997 г.; Договор о патентной кооперации (РСТ) от 19.06.1970 г. с последующими изменениями и дополнениями.

Государственный патентный комитет Республики Беларусь Приказом от 30.12.1998 г. утвердил Правила ведения дел по заявке товарного знака (знака обслуживания)<sup>3</sup>, а Приказом от 30.12.1998 г. – Правила рассмотрения и регистрации договоров уступки товарного знака и лицензионных договоров о предоставлении права на использование товарного знака<sup>4</sup>.

Товарным знаком (знаком обслуживания) признается обозначение, способствующее отличию товаров или услуг одного лица от однородных товаров или услуг других лиц.

---

<sup>1</sup> См.: Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2000. № 106. 2/222.

<sup>2</sup> См.: Собрание постановлений Правительства Республики Беларусь. 1993. № 8. Ст. 126.

<sup>3</sup> См.: ВНИП. – 1999. – № 4. – С. 53–58.

<sup>4</sup> См.: ВНИП. – 1999. – № 1. – С. 83–94. Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2001. № 20. 8/4930.

В качестве товарных знаков могут быть зарегистрированы словесные, изобразительные, объемные и другие обозначения или их комбинации в любом цвете или цветовом сочетании (ст. 1017 ГК РБ).

Правовая охрана товарного знака на территории Республики Беларусь осуществляется на основании его регистрации в патентном органе в порядке, установленном законодательством о товарных знаках и знаках обслуживания или в силу международных договоров Республики Беларусь.

Право на товарный знак охраняется государством и удостоверяется свидетельством.

Свидетельство на товарный знак:

- содержит его изображение;
- удостоверяет приоритет знака;
- устанавливает исключительное право владельца на товарный знак в отношении товаров, указанных в свидетельстве.

Для обозначения товаров, которые выпускаются и реализуются объединениями юридических лиц, обладающих едиными качественными или иными общими характеристиками, может быть использован *коллективный* знак.

Владелец товарного знака имеет исключительное право использовать товарный знак и распоряжаться им, а также право запрещать использование товарного знака другим лицам. Без разрешения владельца товарного знака никто не может использовать охраняемый на территории Республики Беларусь товарный знак, на который выдано свидетельство.

В силу ст. 1022 ГК РБ допускается уступка права на товарный знак его владельцем по договору другому лицу в отношении всех или части товаров, для которых он зарегистрирован.

Уступка прав на товарный знак не допускается, если она может явиться причиной введения в заблуждение потребителя относительно товара или его изготовителя.

Владелец товарного знака может предоставить право на его использование по лицензионному договору. Такой договор должен включать условия о том, что качество товаров нового пользователя товарного знака будет не ниже качества товаров его владельца и что владелец осуществит контроль за выполнением этого условия (ст. 1023 ГК РБ).

Коллективный знак и право его использования передавать нельзя.

Регистрация товарного знака действует в течение десяти лет с даты поступления заявки в патентный орган. Срок действия регистрации может быть продлен по заявлению владельца, поданному в течение последнего года ее действия, каждый раз на десять лет (ст. 1020 ГК РБ).

**5.** Правовая охрана географическому указанию впервые в Республике Беларусь предусмотрена Законом от 17.07.2002 г. № 127-3 «О географических указаниях»<sup>1</sup>.

Понятие «географическое указание» включает в себя понятия «наименование места происхождения товара» и «указание происхождения товара».

Под наименованием места происхождения товара признается название страны, населенного пункта, другого географического объекта, используемое для обозначения товара, особые свойства которого исключительно или главным образом определяются характерными для этого географического объекта природными условиями или иными факторами либо сочетанием природных условий и иных факторов. Наименованием места происхождения товара может являться историческое название географического объекта.

Для правовой охраны наименования места происхождения товара важны следующие условия:

- а) наличие у товара особых свойств;
- б) обусловленность этих свойств исключительно или главным образом природными и (или) людскими факторами;
- в) регистрация наименования места происхождения товара в патентном органе, Государственном реестре наименований мест происхождения товаров Республики Беларусь.

В соответствии с п. 2 ст. 1024 не признается наименованием места происхождения товара обозначение, хотя и представляющее собой название географического объекта или содержащее название географического объекта, но вошедшее в Республике Беларусь во всеобщее употребление как обозначение товара определенного вида, не связанное с местом его изготовления.

Указанием происхождения товара признается обозначение, прямо или косвенно указывающее на место действительного происхождения или изготовления товара. Оно может быть пред-

---

<sup>1</sup> См.: Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2002. № 84. 2/876.

ставлено в виде названия географического объекта или изображения.

Лицо, обладающее правом пользования географическим указанием, вправе помещать его на товаре, упаковке, в рекламе, проспектах, счетах и использовать иным образом в связи с введением товара в гражданский оборот.

Государство предоставляет производителям товаров право пользования наименованием места происхождения товара на основании его регистрации в патентном органе или в силу международных договоров Республики Беларусь. На основании регистрации выдается свидетельство. Срок действия свидетельства установлен в десять лет, считая с даты поступления заявки в патентный орган. Этот срок может быть продлен по заявлению владельца, поданному в течение последнего года действия свидетельства, на десять лет при сохранении условий, дающих право на пользование наименованием. Закон не ограничивает число таких продлений.

Законодательство детально регламентирует правомочия обладателя свидетельства на право пользования наименованием места происхождения товара. Так, лицо, обладающее правом пользования наименованием места происхождения товара, вправе:

- помещать это наименование на товаре, упаковке, рекламе, проспектах, счетах;
- использовать его иным образом в связи с введением данного товара в гражданский оборот.

Однако такое лицо не вправе отчуждать, совершать иные сделки об уступке права пользования наименованием места происхождения товара и предоставлять его пользование на основании лицензии.

За неправомерное пользование наименованием места происхождения товара установлена гражданская ответственность.

По требованию лица, имеющего право пользования географическим указанием, нарушитель обязан:

- прекратить незаконное использование;
- удалить географическое указание с товара, его упаковки, бланков и другой документации;
- изъять товар и (или) упаковку из обращения;
- уничтожить изготовленные изображения географического указания;



•уничтожить товар и (или) упаковку, если удалить наименование или обозначение невозможно.

Одновременно он обязан возместить убытки, которые понесло лицо, обладающее правом пользования географическим указанием.

Правовая охрана указания происхождения товара осуществляется на основании использования этого указания. Она состоит в недопущении использования ложных (фальшивых) указаний происхождения товара, а также указаний, вводящих потребителя в заблуждение в отношении действительного места происхождения товара.

Указание происхождения товара не подлежит государственной регистрации.

## ТЕМА 5. ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВОГО ОБОРОТА

- 1. Жизненный цикл товара.**
- 2. Оптовая торговля и ее организационно-правовые формы.**
- 3. Розничная торговля: понятие и особенности.**
- 4. Основные виды предприятий розничной торговли.**

1. Процесс реализации товара так или иначе связан с его жизненным циклом.

*Жизненный цикл товара* – это время и характерные особенности существования товара с момента его появления и поступления на рынок до ухода с рынка <sup>1</sup>.

В более узком понимании жизненный цикл товара представляет собой процесс развития продаж товара и получения прибылей.

Этот процесс имеет определенные закономерности и подчиняется объективным законам существования товара на рынке вообще. Основные характеристики жизненного цикла товара включают: объем сбыта, динамику прибыли, задачи маркетинговой деятельности.

Жизненный цикл товара состоит из пяти этапов. Первый – этап выведения товара на рынок. Он связан с появлением товара на рынке и его пробными продажами. Второй

---

<sup>1</sup> См.: Основы предпринимательского дела. Благородный бизнес / Под ред. Ю.М.Осипова. – М., 1992. – С.278.

этап – роста – предполагает расширение сбыта, увеличение прибыли, числа потребителей и быстрое увеличение объема продаж. Этап зрелости – третий этап – характеризуется постоянством продаж, их рост замедляется, начинается определенное их торможение.

В первую очередь, снижается интенсивность роста производства. Четвертый этап отличает насыщение данным товаром рынков, продажи достигают максимального уровня. Производство товара может оставаться на прежнем уровне или постепенно снижаться. Этап спада завершает жизненный цикл товара. Его отличает устойчивое сокращение объемов реализации товара и его производства, вытеснение на рынке данного товара новыми.

Жизненный цикл товара может иметь особенные этапы, которые обусловлены сезонностью или модой. Он может изменяться в зависимости от особенностей товара, степени его желательности и привлекательности для покупателей, периодического возвращения моды на него и иных факторов. Одни товары могут вообще не получить признания на рынке, другие имеют «долгую и счастливую» рыночную жизнь. Свои особенности имеет жизненный цикл и реализация новых товаров и традиционных товаров.

Организация торгового оборота – объективное требование рыночной экономики, условие развития производства. *Организация торгового оборота* преследует следующие задачи:

- а) формирование структуры рынка;
- б) установление правил торгового оборота;
- в) защита интересов государства и национального рынка;
- г) создание конкурентной среды.

Каково же место торгового оборота (торговли) в жизненном цикле товара? Общеизвестно, что процесс производства товара можно подразделить на отдельные этапы и виды деятельности. Среди них – маркетинг как стадия поиска и изучения товарного рынка; проектирование и разработка технологии производства; производство товаров; торговая деятельность (торгово-посредническая; торгово-закупочная деятельность), государственный и производственный контроль, упаковка и хранение, монтаж и эксплуатация, техническое обслуживание, утилизация отходов. Эти этапы и виды деятельности получили закрепление в техническом законодательстве и широко при-

меняются на практике. Их именуют также жизненным циклом продукции. В зарубежном законодательстве используется понятие «петля качества», которое введено в оборот стандартами ИСО серии 900.

С этих позиций выделяют следующие основные стадии жизненного цикла продукции: производство, распределение, сбыт, потребление.

Торговля в этом аспекте входит в стадию обмена продуктами труда<sup>1</sup>.

В торговом обороте участвуют предприятия оптовой торговли, розничные торговые организации и торговые посредники. Общий товарооборот складывается из оборотов оптовой торговли, розничной торговли, общественного питания, торгового посредничества и др. Актуален вопрос о разделении торговой деятельности на оптовую и розничную.

**2.** Оптовая и розничная торговля представляет собой две сферы товарного обращения. В доперестроечный период под оптовой торговлей понимали торговлю товарами крупными партиями организациями и предприятиями для последующей перепродажи или переработки. В соответствии с п. 8 РД РБ 0218 01-95 «Торговля. Термины и определения» *оптовой торговлей* признается торговля, при которой купля-продажа товаров осуществляется партиями с целью их дальнейшей перепродажи или профессионального использования. Оптовая торговля включает все звенья движения товаров от изготовителя до розничной торговой сети или предприятий потребителей. Оптовым товарооборотом является реализация товаров субъектам хозяйствования для их потребления или последующей продажи как в Республике Беларусь, так и на экспорт<sup>2</sup>.

Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 07.04.2000 г. № 483 «О порядке выдачи специальных разрешений (лицензий) на осуществление оптовой торговли» определено, что оптовая торговля осуществляется партиями товаров

---

<sup>1</sup> См.: Бельх В.С. Предпринимательское право в системе права России // Правоведение. – 2001. – № 1. – С. 133–134.

<sup>2</sup> См.: Приказ Министерства статистики и анализа Республики Беларусь от 21.09.99 г. № 216 «Об утверждении государственной статистической отчетности по форме 1-продажа (опт). Отчет о продаже продукции предприятиями оптовой торговли» // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 1999. – № 91. – 8/1066.

одного или нескольких наименований проданных (поставленных) или полученных в результате мены одновременно.

Можно выделить следующие отличительные признаки оптовой торговли.

Во-первых, она является начальной стадией продвижения товара и предназначена для промежуточного потребления юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями, организациями розничной торговли. Назначение оптовой торговли состоит в товарном обеспечении розничной торговли. Оптовая торговля предшествует розничной и является первым этапом продвижения товара от производителя к потребителю. Товары на оптовом рынке продает либо сам производитель, либо оптовый посредник.

Во-вторых, оптом товар закупается крупными партиями. Оптовая торговля выполняет посредническую роль: а) между производством и розничной торговлей; б) между отдельными производителями; в) между снабженческо-сбытовыми, посредническими организациями и другими оптовыми организациями.

В-третьих, оптовая торговля не связана с продажей товаров потребителям. В оптовой торговле товар может быть продан два и более раза. Розничная торговля предполагает однократную продажу. Основными потребителями в оптовой торговле являются коммерческие организации оптовой и розничной торговли. В розничной торговле – это потребители, покупатели, использующие товар для личного, семейного, домашнего и иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью.

С экономической точки зрения оптовая торговля – самостоятельное звено в полном цикле товарного обращения. Оно обеспечивает коммерческое посредничество в установлении экономических связей между субъектами рынка и участвует в преобразовании производственного ассортимента товаров в торговый ассортимент. Одновременно она способствует созданию сезонных, текущих, страховых и иных запасов для комплексного товароснабжения, розничной торговой сети и покупателей товаров с оказанием услуг производственного, финансово-коммерческого и иного характера<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> См.: Организация оптовой торговли: Учеб. пособие /А.Г.Ромина, В.М.Рыбаков, В.А.Весман и др.; Под общ. ред. А.Г.Роминой. – Мн.: БГЭУ, 1998. – с. 5.

Основными звеньями оптовой торговли являются: а) производители товара; б) оптовые торговые предприятия; в) иные посреднические организации.

Изготовители товара, производственные фирмы могут как создавать собственную оптовую сеть (сбытовые, маркетинговые подразделения, дилерские сети), так и не иметь ее. Несколько больших производственных фирм могут организовать единую сбытовую сеть: торговые базы, магазины, дилерские сети. Сбытовые фирмы предприятий-производителей являются, по общему правилу, специализированными. Нередко предприятия-изготовители реализуют часть произведенного товара, остальной же товар закупается у них посредническими организациями.

Оптовая торговля товарами собственного производства осуществляется производителем без получения специального разрешения (лицензии), если актами законодательства не установлено иное. Лицензия не требуется для осуществления оптовой торговли в случаях, предусмотренных подпунктами 1.5 – 1.8 и 1.10 Указа Президента Республики Беларусь от 07.03.2000 г. № 117 «О некоторых мерах по упорядочению посреднической деятельности при продаже товаров», а также для осуществления оптовой торговли отдельными видами товаров, оптовая торговля которыми подлежит лицензированию в соответствии с законодательством<sup>1</sup>. Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 17.12. 2001 г. № 1817 утверждено «Положение об отнесении продукции (работ, услуг) к продукции (работам, услугам) собственного производства».

Основным звеном оптовой торговли является оптовое торговое предприятие. Такие предприятия могут быть классифицированы по различным критериям. Так, в зависимости от товарной специализации выделяют оптовые торговые предприятия узкого профиля (узкой специализации); широкого ассортимента профиля (универсальные); предприятия, специализирующиеся по потребительским комплексам. Важное значение при оптовой торговле имеют право собственности, принадлежность товаров, а также функции, выполняемые предприятиями оптовой торговли. Оптовые торговые предприятия подразделяются в зависимости от формы собственности на государственные, част-

---

<sup>1</sup> Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2000. № 26. 1/1075.

тные, смешанные, с участием иностранного капитала. В зависимости от степени автономии выделяют: оптовые предприятия производственных объединений; оптовые предприятия розничных торговых объединений; независимые оптовые объединения и предприятия. Основными типами предприятий оптовой торговли являются: оптовые торговые предприятия; оптово-розничные предприятия; их объединения; оптовые торговые-сервисные предприятия; оптовые предприятия с собственным производством товаров .

Совокупность пунктов оптовой продажи товаров образует *оптовую торговую сеть*.

Оптовая торговля осуществляется с использованием таких организационных форм, как *торги, аукционы, оптовые ярмарки*.

Оптовую продажу товаров осуществляют юридические лица и их обособленные подразделения всех форм собственности: оптовые, оптово-посреднические, снабженческие, сбытовые и другие предприятия. Так, среди оптовых торговых и посреднических организаций выделяют такие, которые: 1) осуществляют сделки с товаром от своего имени и за свой счет; 2) совершают сделки по покупке и последующей перепродаже товаров в качестве представителей, действуя за счет принципала; 3) содействуют продвижению товара, не совершая непосредственно торговых сделок.

К первой группе относятся *дилеры*, юридические лица или индивидуальные предприниматели, которые выполняют посреднические функции при торговых сделках от своего имени и за свой счет. Торговым посредничеством в оптовой торговле занимаются и *дистрибьюторские организации*, действующие на рынке определенного региона. На основе договора они устанавливают длительные отношения с производителями, оказывают ряд дополнительных услуг по кредитованию, хранению и доставке товаров. Дистрибьютор – фирма, осуществляющая сбыт на основе оптовых закупок у крупных промышленных фирм – производителей готовой продукции и оказывающая маркетинговые и посреднические услуги<sup>1</sup>. Относительно новой формой торгового посредничества являются *торговые дома*. Как много-

---

<sup>1</sup> См.: Панкратов Ф.Г., Серегина Т.К. Коммерческая деятельность: Учебник для вузов. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2000. – С. 133.

профильная внешнеторговая организация торговый дом осуществляет от своего имени и за собственный счет сделки по экспорту и импорту с реализуемым товаром, активно внедряется в среду производства и финансово отдаленных регионов.

Оптово-розничные объединения создаются как объединения розничных и оптовых предприятий. Возглавляет такое объединение обычно крупное оптовое торговое предприятие. Оно закупает товары крупными партиями у фирм-производителей, оказывает ряд услуг розничным организациям, реализует товары.

Основными организационными формами оптовой торговли являются ярмарочная, внеярмарочная и рыночная формы оптовой торговли.

*Оптовая ярмарка* как форма организации оптовой торговли характеризуется проведением в определенном месте и в определенное время торгов с целью оптовой закупки и продажи товаров (РД РБ 0218.01-95 «Торговля. Термины и определения»).

По определению Союза международных ярмарок, ярмарка как международная экономическая выставка образцов представляет собой крупный рынок товаров. Она действует в одном и том же месте и в течение ограниченного периода времени. На ней экспонентам разрешается представлять образцы своей продукции. Цель ярмарок – заключение торговых сделок.

*Оптовая ярмарка – оптовый рынок товаров, организуемый в определенном месте и на определенный срок, где устанавливаются хозяйственные связи и заключаются договоры купли-продажи товаров.*

Оптовая ярмарка как одна из правовых форм оптовой торговли может иметь правовой статус юридического лица или не быть таковым. Ярмарки могут быть местными, республиканскими и международными. По экономическому значению различают ярмарки по формированию рыночных ресурсов и коммерческие ярмарки. Координацию работы по формированию рыночных ресурсов на оптовых ярмарках осуществляет Министерство торговли Республики Беларусь. По специализации ярмарки могут быть универсальными, специализированными и смешанными. Участниками оптовых ярмарок могут быть коммерческие организации, юридические лица всех форм собственности, индивидуальные предприниматели, иностранные продавцы и покупатели. Использование ярмарочной формы организации опто-

вой торговли имеет ряд преимуществ. Во-первых, покупатели на ярмарке вправе ознакомиться с образцами товаров и выбрать те из них, которые удовлетворяют потребности населения. Во-вторых, в процессе ярмарочной торговли упрощается и ускоряется процедура заключения договоров и разрешения возникающих разногласий. В-третьих, ярмарочная торговля позволяет наладить постоянные контакты между продавцами и покупателями, изготовителями и торговыми предприятиями.

Внеярмарочная форма оптовой торговли предполагает оптовую торговлю товарами повседневного спроса, когда информация о товарах известна покупателям из рекламы, переписки, переговоров, личных контактов.

К рыночной инфраструктуре оптовой торговли относятся товарные биржи, торги, аукционы, оптовые рынки.

*Товарная биржа* – регулярно функционирующий оптовый рынок какого-либо товара.

*Торги* – такая форма организации оптовой торговли, при которой продавцы конкурируют между собой за предоставление покупателям наиболее выгодных условий для продажи товаров. Организация и порядок проведения торгов регламентированы ст. 417–419 ГК Республики Беларусь.

Торги (тендер) проводятся в форме аукциона или конкурса. Аукцион характеризуется продажей товаров с публичного торга в заранее установленное время и в заранее назначенном месте. Выигравшим торги на аукционе признается лицо, предложившее наиболее высокую цену.

Выигравшим конкурс признается лицо, которое по заключению конкурсной комиссии, заранее назначенной организаторами торгов, предлагает лучшие условия.

Участниками конкурса или аукциона должны быть два и более лица, поскольку аукцион и конкурс, в которых участвовал только один участник, признаются несостоявшимися.

Аукционы и конкурсы могут быть открытыми и закрытыми. В открытом аукционе и открытом конкурсе может участвовать любое лицо, а в закрытых – только лица, специально приглашенные для этой цели.

Организаторы торгов должны известить об их проведении не менее чем за тридцать дней до их проведения. Извещение о проведении торгов должно содержать сведения о времени, месте и форме торгов, их предмете и порядке проведения, в том числе об оформлении участия в торгах, определении лица, выигравшего торги, а также сведения о начальной цене.



Организатор открытых торгов, сделавший извещение (если иное не предусмотрено законодательством или в извещении о порядке проведения торгов), вправе отказаться от аукциона в любое время, но не позднее, чем за три дня до наступления даты его проведения, а от конкурса – не позднее, чем за тридцать дней до его проведения.

В случаях, когда организатор открытых торгов отказался от их проведения с нарушением указанных сроков, он обязан возместить участникам понесенный или реальный ущерб. Организатор закрытого аукциона или закрытого конкурса обязан возместить приглашаемым им участникам реальный ущерб, независимо от того, в какой именно срок после направления извещения последовал отказ от торгов. Лицо, выигравшее торги, и организатор торгов подписывают в день проведения аукциона или конкурса протокол о результатах торгов, который имеет силу договора. Лицо, выигравшее торги, при уклонении от подписания договора утрачивает внесенный им задаток. Организатор торгов, уклонившийся от подписания протокола, обязан вернуть задаток в двойном размере, а также возместить лицу, выигравшему торги, убытки, причиненные участием в торгах, в части, превышающей сумму задатка. Если по условиям торгов разыгрывается только право на заключение договора, такой договор должен быть подписан сторонами не позднее двадцати дней или иного указанного в извещении срока после завершения торгов и оформления протокола. В случае уклонения одной из них от заключения договора другая сторона вправе обратиться в суд с требованием о понуждении заключить договор, а также о возмещении убытков, причиненных уклонением от его заключения.

Для ведения оптовой торговли используются торговые объекты, т.е. пункты оптовой продажи. Это – оптовые базы, общетоварные (товарные) склады и др.

Опково-сбытовые базы концентрируют на своих складах продукцию одного или нескольких предприятий, контролируют качество товара, продают товары крупными партиями предприятиям оптовой и розничной торговли. Как торговый объект оптовая база осуществляет закупку, приемку, хранение, складскую переработку и отпуск продукции оптовым и розничным покупателям.

*Общетоварный (товарный) склад* – организация, обеспечивающая и (или) осуществляющая хранение, подготовку к

продаже и отпуск товаров оптовым покупателям. Товарный склад может функционировать и как структурное подразделение организации оптовой торговли.

*Магазин-склад* по оптовой торговле (кэш энд кэрри) – торговый объект, осуществляющий оптовую продажу товаров юридическим лицам, их обособленным подразделениям и индивидуальным предпринимателям по методу самообслуживания с минимальной торговой надбавкой.

Магазин-склад является разновидностью оптового торгового звена.

Деятельность магазина-склада регламентирована законодательством Республики Беларусь, уставом (положением) и Правилами работы магазинов-складов, которые утверждены Постановлением Министерства торговли Республики Беларусь от 29.09.2000 г. № 17 по согласованию с Правлением Национального Банка Республики Беларусь от 29.09.2000 г.<sup>1</sup>. Такой торговый объект может быть создан юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем по согласованию с местными исполнительными и распорядительными органами. Для открытия магазина-склада юридическое лицо, индивидуальный предприниматель должны иметь лицензию на осуществление оптовой торговли, если наличие такой лицензии предусмотрено законом. Необходимо наличие лицензий и для осуществления других лицензируемых видов деятельности.

Собственник магазина-склада определяет:

- режим его работы;
- товарную специализацию;
- ассортимент товаров, реализуемых магазином-складом;
- минимальную норму отпуска товара покупателю.

Продажа товаров в магазине-складе связана с рядом особенностей. Так, магазин-склад вправе продавать товары только юридическим лицам, их обособленным подразделениям (филиалам, представительствам, отделениям и другим подразделениям юридического лица с правом открытия соответствующих счетов, правовой статус которого определяется положением, утвержденным юридическим лицом) и индивидуальным предпринимателям. Данные субъекты обслуживаются в магазине-складе по предъявлении пропуска (разового или постоянного).

---

<sup>1</sup> См.: Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2000. № 108. 8/4299.

Магазин-склад вправе осуществлять торговлю как по месту своего расположения, так и через передвижную сеть. Такая сеть характеризуется мобильностью торговых объектов за счет возможности их постоянного перемещения. Отпуск товара покупателю производится с учетом минимальной нормы, которая, как правило, составляет не менее одной его упаковки. Установлены требования к качеству реализуемых магазином-складом товаров, их маркировке, хранению и размещению. Правила определяют порядок расчетов с магазином-складом, ведение в нем учета и отчетности.

Одной из форм оптового торгового предприятия является *торговый дом*. Это частное коммерческое предприятие нового поколения, которое приспособлено к условиям современного рынка. В мировой практике – это крупная оптово-торговая фирма, связанная со сферой производства и финансами.

Во внешней торговле посредниками, наряду с торговыми домами, выступают фирмы-стокисты, консигнационные склады.

Содействуют продвижению товара на рынке банки, страховые и транспортные организации, специализированные продовольственные и промышленные склады, информационно-аналитические рекламные службы, юридические лица и индивидуальные предприниматели, занимающиеся тарой, упаковкой, оформлением товаров. Эти организации создают так называемую *инфраструктуру товарного рынка*.

В России участниками оптового рынка являются *оптовые продовольственные рынки*. Это – коммерческая организация, проводящая операции по купле-продаже продовольствия в определенных местах и по установленным правилам. Причем оптовый продовольственный рынок самостоятельно куплей-продажей не занимается. Не допускаются к участию в торгах на нем и физические лица<sup>1</sup>. Такие рынки существуют и в ряде европейских государств, например, в Республике Польша. В Республике Беларусь создан Минский продовольственный оптовый рынок.

**3.** Розничная торговля представляет собой конечное звено в продаже товаров. В законодательстве имеется несколько определений розничной торговли: исходя из определения договора розничной купли-продажи; вида торговой сети; типа торговых

---

<sup>1</sup> См.: Королев В.Б. Коммерческое право: Вопросы и ответы / Под ред. к.ю.н. И.В. Ершовой. – М.: Юриспруденци, 2000. – С. 38-40.

предприятий и торговых объектов; включения продаж в розничный товарооборот и иные.

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 (п. 1 ст. 462 ГК).

Большинство исследователей видят принципиальное отличие договоров оптовой и розничной купли-продажи в целях приобретения товаров. По договору розничной купли-продажи товар предназначен для такого использования, которое не связано с предпринимательской деятельностью.

Розничная торговля выделяется в качестве самостоятельного вида экономической деятельности в Общегосударственном классификаторе «Виды экономической деятельности».

Приказ Минторга Республики Беларусь от 14.12.1995 г. № 80 «О стандартизации терминологии в области торговли» (в ред. приказа Минторга от 05.11.1998 г. № 145, постановления Минторга от 10.07.2001 г. № 28) в п. 9 определяет розничную торговлю как торговлю, при которой происходит реализация потребителю товаров через розничную торговую сеть.

Розничная торговая сеть определяется в п. 17 вышеназванного приказа как совокупность пунктов розничной продажи товаров. По характеру торгового обслуживания различают стационарную и передвижную, а также почтовую торговую сеть. Первая, отличающаяся постоянством местонахождения торговых объектов, включает магазинную и мелкорозничную торговую сеть. Во вторую, торговые объекты которой характеризуются мобильностью за счет возможности их постоянного перемещения, входит развозная и разносная торговая сеть.

Специфичен и круг участников розничной торговли. Потребителем (пользователем) в розничной торговле является юридическое лицо, использующее, приобретающее, заказывающее или имеющее намерения приобрести или заказать продукцию для собственных нужд.

В силу постановления Совета Министров Республики Беларусь от 04.11.1992 г. № 666 «О лицензировании и Основных правилах ведения розничной торговли и торгово-производственной деятельности на территории Республики Беларусь» (п. 2) под покупателем (потребителем) понимается гражданин, при-

обретающий, заказывающий либо имеющий намерение приобрести или заказать товары, предназначенные для личного, семейного или иного использования, не связанные с предпринимательской деятельностью.

Под продавцом понимается предприятие, организация, гражданин или индивидуальный предприниматель, реализующий товар покупателю (потребителю) по договору розничной купли-продажи или осуществляющий торгово-производственную деятельность.

Розничный товарооборот, наряду с оптовым, является самостоятельным показателем результатов торговой деятельности. В денежном выражении – это стоимость товаров, проданных через розничную торговую сеть, и объекты общественного питания.

Согласно Инструкции по учету розничного товарооборота, товарных запасов в торговле, утвержденной Министерством статистики и анализа Республики Беларусь от 02.07.2002 г. № 59 под розничным товарооборотом понимается продажа населению продовольственных и непродовольственных товаров за наличный расчет и безналичный расчет.

Розничный товарооборот делится на: розничный товарооборот торговли; розничный товарооборот общественного питания.

Таким образом, розничная торговля является конечной стадией продвижения товара, замыкает ее. Участниками ее выступают потребители, в первую очередь, граждане. Товар в розничной торговле используется для личного, семейного, домашнего или иного использования, которое не связано с предпринимательской деятельностью. В розничной торговле товар реализуется через специально организованную торговую сеть, рынки и другие виды предприятий розничной торговли.

Особенности отдельных видов розничной торговли: по заказам, по образцам, комиссионная торговля, продажа товаров в кредит и другие регулируются отдельными Правилами. Так, Приказом Минторга Республики Беларусь от 30.05.1997 г. № 73 утверждены «Временные правила комиссионной торговли непродовольственными товарами»<sup>1</sup>.

Комиссионная торговля – форма организации розничной торговли, характеризующаяся продажей принятых на комиссию непродовольственных товаров, как новых, так и бывших в упот-

---

<sup>1</sup> См.: Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – Экспресс-бюллетень. – 1997. – № 14. – С.29–45.

реблении, но не требующих ремонта и чистых в санитарном отношении (РД РБ 8218.01-95 «Торговля. Термины и определения»).

Временные правила устанавливают круг субъектов и объектов комиссионной торговли, порядок приема товара на комиссию, определение их продажной цены, порядок продажи товаров, принятых на комиссию, а также расчетов за проданный товар.

*Разносная торговля и продажа товаров по заказам* регламентированы специальными Правилами, которые утверждены приказом Минторга Республики Беларусь от 04.04.1997 г. № 44. Правила предъявляют требования к ассортименту товаров, продаваемых посредством разносной торговли и по заказам, информации о торговом предприятии, времени приема и выдачи заказов, к данным об изготовителе, цене товаров, их ассортименту, упаковке и др.

Продажа товаров по заказам покупателей осуществляется в специальных магазинах (магазинах заказов) и магазинах общего профиля через отделы заказов. Заказы принимаются от всех граждан на общих основаниях: непосредственно в магазине, по телефону, по месту работы граждан и т.п. Время их принятия устанавливает продавец. Товары по заказу оплачиваются как в наличном, так и в безналичном порядке.

Правила предусматривают порядок оформления заказов, их комплектования, передачи покупателю, а также возврата. Так, в частности, при комплектовании принятого заказа продавец не имеет права вносить изменения в ассортимент товаров без согласования с покупателем. При отсутствии какого-либо из заказанных товаров продавец обязан предупредить покупателя и предложить ему соответствующую замену.

Разносная торговля осуществляется путем предложения товаров на дому у граждан, а также на улицах и в других общественных местах, на предприятиях, в учреждениях, организациях при наличии разрешения соответствующих исполнительно-распорядительных органов и администрации предприятий, учреждений, организаций и т.п.

Разносная торговля производится товарами в упакованном виде. Запрещается торговать нерасфасованными продовольственными товарами, а также скоропортящимися товарами.

Оплата товаров производится в наличной форме при передаче товаров покупателю с выдачей ему приходного кассового ордера, отрывного талона или другого документа, подтверждающего сумму принятых денежных средств.

**4.** К предприятиям розничной торговли относятся: магазины, палатки, ларьки, киоски, аптеки, автозаправочные станции и другие предприятия.

Среди предприятий розничной торговли важное место занимает магазинная торговая сеть, т.е. часть стационарной торговой сети, торговыми объектами которой являются магазины.

*Магазином* признается специально оборудованное стационарное здание или его часть, предназначенное для продажи товаров и оказания услуг покупателям и обеспеченное торговыми, подсобными, административно-бытовыми помещениями, а также помещениями для приема, хранения и подготовки товаров к продаже (п. 58 РД РБ 0218.01-95 «Торговля. Термины и определения»).

По признаку товарной специализации магазины подразделяются на:

- универсальные, которые реализуют товары многих товарных групп;
- специализированные, то есть продающие товары одной товарной группы;
- неспециализированные, которые торгуют товарами разных групп без специализации по отделам и секциям;
- узкоспециализированные, то есть магазины, которые реализуют ассортимент товаров части товарной группы или подгруппы.

По месту расположения магазины делятся на отдельно стоящие, совмещенного типа, встроенные, встроенно-пристроенные.

Магазины подразделяются также по следующим основным группам: продовольственные, непродовольственные и смешанные. Последние торгуют продовольственными и непродовольственными товарами.

*Тип магазина* – категория магазина, которая определяется ассортиментным профилем, размером торговой площади, формой и методами торгового обслуживания, целевыми функциями торгового предприятия.

Товарный ассортимент является основой для классификации магазинов на *специализированные*. Они осуществляют продажу широкого ассортимента одной или нескольких родственных групп товаров. При этом специализированные магазины подразделяются в зависимости от предлагаемого ассортимента на несколько типов. Например, торговыми объектами являются магазины детской, мужской и женской обуви, мужской или женской одежды; мужского или женского трикотажа и ряд других.

Среди основных типов магазинов выделяют следующие: универмаги; супермаркеты; минимаркеты; продтовары; специализированные магазины по продаже отдельных групп продовольственных товаров; промтовары; специализированные магазины по продаже отдельных групп непродовольственных товаров; удобные (дискаунтные) магазины. В магазинную торговую сеть включаются также дома торговли, фирменные магазины, торговые ряды, комиссионные магазины, дисконтные магазины, магазины беспроцентной торговли и иные.

С учетом методов розничной продажи товаров выделяют магазины, использующие традиционный метод розничной продажи (продажи через прилавок), и магазины самообслуживания. В первых продавцы обеспечивают покупателям осмотр и выбор товара, упаковывают и отпускают товары, производят расчеты с покупателями, послепродажное обслуживание, возврат товаров.

*Магазином самообслуживания* считается магазин, в котором покупатели имеют свободный доступ ко всем товарам и оплачивают покупки в результате расчета при выходе из магазина. В зависимости от конкретных условий работы магазина оплата покупки может производиться не только в узле расчета магазина, но и в кассах, установленных в некоторых отделах или линиях горок. Различают магазины полного и частичного самообслуживания.

Следует учитывать, что типы торговых предприятий не являются неизменными. Так, одной из перспективных форм торговых предприятий являются *фирменные магазины* предприятий (объединений). При отнесении предприятий к фирменной торговле необходимо руководствоваться Указом Президента Республики Беларусь от 20.03.1996 г. № 113 «О развитии фирменной торговли»<sup>1</sup>, Типовым положением о фирменном магазине предприятия (объединения), которое утверждено приказом Минторга РБ от 27.10.1998 г. № 138 «Об утверждении типового положения о фирменном магазине предприятия (объединения)»<sup>2</sup>, Типовым положением о фирменной секции орга-

---

<sup>1</sup> См.: Собрание указов Президента и постановлений Кабинета Министров Республики Беларусь. 1996. № 9. Ст. 224; Собрание декретов, указов Президента и постановлений Правительства Республики Беларусь. 1997. № 1. Ст. 13; № 6. Ст. 216; 1998. № 26. Ст. 672.

<sup>2</sup> См.: Бюллетень нормативно-правовой информации. – 1998. – № 24; Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 1999. № 52. 8/460; № 94. 8/1419.



низации, выпускающей товары народного потребления, которое утверждено приказом Минторга Республики Беларусь от 10.09.1999 № 91 «Об утверждении Типового положения о фирменной секции организации, выпускающей товары народного потребления»<sup>1</sup>.

К фирменным магазинам относится розничное торговое предприятие, учредителем (учредителями) которого является субъект (субъекты) хозяйствования, производящее товары народного потребления; имеющее в ассортименте и объеме реализации удельный вес продукции учредителя магазина, а также других предприятий, вырабатывающих аналогичный ассортимент товаров, не менее 75 процентов – для продовольственных магазинов и не менее 50 процентов – для продовольственных; осуществляющее продажу сопутствующих и комплектующих изделий к реализуемым товарам; расположенное в специально оборудованном помещении, отвечающем требованиям санитарных норм и правил (СН и П) для розничной торговли, с площадью торгового зала не менее 100 кв. м. В исключительных случаях исполкомы вправе, исходя из ассортимента товаров, принимать решения о присвоении статуса «фирменный» магазину, площадь торгового зала которого менее 100 кв. м. Фирменный магазин должен отвечать требованиям, изложенным в Типовом положении.

Фирменный магазин, как правило, создается и действует в качестве юридического лица, самостоятельно ведет учет финансово-хозяйственных операций, является составной частью розничной торговой сети региона. Его товарная специализация определяется учредителями по согласованию с исполкомом по месту нахождения и указывается в лицензии на право розничной торговли. Фирменный магазин может быть открыт предприятием-изготовителем как по месту нахождения учредителя, так и в других регионах республики, а также за ее пределами.

Средствами индивидуализации фирменного магазина является его название или фирменное наименование, которое включает слово «фирменный», зарегистрированный в установленном порядке знак торгового обслуживания, фирменная одежда персонала.

---

<sup>1</sup> См.: Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 1999. № 79. 8/1068.

Основными задачами фирменного магазина являются:

- обеспечение высокого уровня обслуживания населения;
- реализация в широком ассортименте товаров, произведенных учреждением, а также сопутствующих товаров;
- внедрение прогрессивных форм и методов организации торговли;
- изучение покупательского спроса, подготовка предложений учредителю по обновлению ассортимента выпускаемых товаров, улучшению качества и повышению их конкурентоспособности.

Кроме магазинов, к торговым объектам стационарной торговой сети относятся палатки, павильоны, ларьки, киоски и др.

К палаткам, ларькам, киоскам относятся торговые предприятия, которые занимают обособленные помещения, но не имеют торгового зала для покупателей. Вместе с развозной и разносной торговой сетью они образуют пункты мелкорозничной торговой сети.

*Киоск (ларек)* – торговый объект, который расположен в обособленном легком сооружении закрытого или полузакрытого типа, имеющий одно рабочее место, без добавочного помещения для хранения запасов товаров и торгового зала для покупателей.

*Палатка*, как и киоск, располагается в легких постройках закрытого типа, имеет два и более рабочих места, подсобное помещение для хранения товара и не имеет торгового зала для покупателей.

*Павильон* представляет собой сооружение легкого типа на два-четыре рабочих места с подсобным помещением. Павильон может иметь торговый зал.

Часть этих объектов относится к *сезонной торговой сети*, т.е. они открыты на определенный период года: лето, весну, осень.

Развитие науки и техники привело к появлению новых методов продажи. Среди них – электронная торговля, консультативная продажа, парадоксальная (групповая) продажа.

При электронной торговле покупатель заказывает товары при помощи персонального компьютера. Оплата товаров осуществляется при помощи кредитных карточек.

Консультативная продажа предполагает обслуживание покупателей продавцом–консультантом.

Групповая продажа основана на выслушивании покупателя продавцом, нахождении ими общих позиций, проявлении взаимопонимания. Продавец в этих случаях выполняет роль хозяйки (хозяйки).

В составе предприятий розничной торговой сети – *передвижная торговая сеть*. К ней относятся специально оборудованные различные приспособления для мелкой торговли в развоз (автомагазины (автолавки), прицепы-лавки, судно-лавки, мотовелотележки) и в разнос (с лотков, из корзин, ларей и т.п.). Развозная торговля представлена в основном автомагазинами. Разносная торговля используется для продажи кондитерских, табачных изделий, книг и других изделий.

*Посылочная розничная торговля* представлена торговлей с использованием почтовых каналов и наложенным платежом. Выбор товаров при посылочной торговле производится на основании каталогов. Заказ и доставка проданных товаров производятся почтовыми отделениями.

Особое место среди торговых объектов розничной торговли занимают рынки. В зависимости от профиля различают сельскохозяйственные (на которых торгуют сельскохозяйственной продукцией, дикорастущими плодами и ягодами), вещевые (где торгуют непродовольственными товарами, в том числе собственного изготовления), смешанные (где торгуют и сельскохозяйственной продукцией, и непродовольственными товарами).

На все рынки: по продаже сельскохозяйственных продуктов, скота, фуража и животных, птицы, вещей, автомобилей, цветов и других продовольственных и непродовольственных товаров распространяется действие Правил торговли на рынках Республики Беларусь. Они утверждены приказом Минторга Республики Беларусь от 08.07.1998 г. № 100 <sup>1</sup>.

## **ТЕМА 6. СДЕЛКИ И ДОГОВОРЫ В КОММЕРЧЕСКОМ ПРАВЕ**

- 1. Понятие и особенности торговой сделки.**
- 2. Классификация договоров в коммерческом праве.**
- 3. Особенности заключения коммерческих договоров.**
- 4. Исполнение коммерческого договора.**
- 5. Изменение и расторжение коммерческого договора.**

1. Развитие рыночной экономики предполагает широкое использование договорных форм. Договор в нынешних условиях является основным юридическим актом, из которого возника-

---

<sup>1</sup> БНПИ. – 1998. – № 11.

ют правоотношения по торговым обязательствам. Договор является, таким образом, одним из главных средств регулирования правоотношений, возникающих между субъектами торгового оборота. Он определяет содержание коммерческих правоотношений, прав и обязанностей их участников. Коммерческим правом регламентируется, главным образом, круг коммерческих (торговых) сделок.

Значительное число обязательств в торговом обороте возникает из договоров, в том числе и обязательства участников торгового оборота. Как юридический факт договор относится к правомерным действиям, направленным на достижение правового результата, т.е. на возникновение, изменение, прекращение гражданских прав и обязанностей.

Понятие торговой сделки известно лишь правовым системам государств, где, наряду с гражданским, торговое право выделяется в качестве самостоятельной отрасли и части частного права. Термин «торговая сделка» законодательством Республики Беларусь не используется. Вместе с тем, необходимо проследить особенности использования данной правовой формы как основания возникновения, изменения и прекращения прав и обязанностей участников торгового оборота.

Для отнесения сделок к числу торговых законодательство и практика государств с дуалистической системой частного права исходят из двух оценочных критериев: объективного и субъективного. При объективном критерии отнесения сделки к числу торговых в основу кладется коммерческое содержание сделки. Субъективный же критерий основывается на признаке совершения торговой сделки особыми участниками – коммерсантами. Законодательство ряда государств содержит специальный перечень сделок, которые по содержанию признаются торговыми. Причем круг этих сделок достаточно широк. Нередко при отнесении сделки к числу торговых законодатель использует сразу оба критерия: объективный и субъективный. Поскольку понятие торговой сделки трактуется широко, таковыми признаются в праве и практике, по существу, все хозяйственные сделки<sup>1</sup>. Как отмечают С.Жамен, Л.Лакур, авторы книги «Торговое право», «нет единственного критерия, который можно было бы взять за основу понятия торговой сделки, хотя и

---

<sup>1</sup> См.: Гражданское и торговое право капиталистических государств: Учебник. – 3-е изд., перераб и доп. – М., 1993. – С. 109.

представляется возможным использовать при этом три экономических показателя: 1) цель сделки (торговая операция определяется поиском выгоды при передаче товара); 2) движение ценностей (торговая сделка способствует передаче и распределению ценностей); 3) метод предпринимательства (торговая сделка определяется наличием специфических методов, характерных для предприятия, т.е. постоянной организации, планирующей свою деятельность и имеющей материальную базу)»<sup>1</sup>.

В юридической литературе мы встречаемся с несколькими трактовками понятия «торговая сделка». Так, в учебнике по коммерческому праву, подготовленном авторским коллективом Санкт-Петербургского университета, дается следующее определение торговой сделки. Торговая сделка – соглашение между сторонами, являющимися субъектами предпринимательской деятельности, или с участием стороны-предпринимателя об установлении, изменении или прекращении прав и обязанностей, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности<sup>2</sup>. При этом подчеркивается, что торговыми являются сделки, совершаемые предпринимателями или с их участием в процессе осуществления ими предпринимательской деятельности<sup>3</sup>. Большинство исследователей к числу признаков торговой сделки относят следующие:

- *особый субъектный состав участников торговой сделки;*
- *цель, которой служат торговые сделки.* Сделка становится торговой потому, что она совершается в коммерческих целях;
- *возмездный характер торговых сделок.*

Как представляется, данные критерии отнесения сделки к числу торговых сделок следует дополнить еще одним, на который обращал в свое время внимание Г.Ф. Шершеневич, а именно – *совершение сделки именно в сфере торгового оборота*<sup>4</sup>, а не просто коммерческой, рассчитанной на получение

---

<sup>1</sup> См.: Жамен С., Лакур Л. Торговое право. – М.: Международные отношения, 1993. – С.22.

<sup>2</sup> См.: Коммерческое право: Учебник / Под ред. В.Ф.Попондопуло, В.Ф.Яковлевой. – СПб.: Изд-во С-Петербургского ун-та, 1997. – С. 190.

<sup>3</sup> См.: Попондопуло В.Ф. Правовой режим предпринимательства. – С. 152.

<sup>4</sup> См.: Шершеневич Г.Ф. Учебник торгового права (По изданию 914 г.) . – М.: Спарк, 1994. – С. 49.

прибыли от занятия любой не запрещенной законом предпринимательской деятельностью.

Следует также учитывать, что одна и та же сделка может быть торговой (когда обе стороны договора являются предпринимателями), неторговой (когда обе стороны договора – непредприниматели), а также торговой для одного лица – предпринимателя и неторговой (бытовой) для другого лица – непредпринимателя. В отношении предпринимателя, преследующего коммерческие цели, применяются правила коммерческого законодательства, а в отношении обычного частного лица – общегражданского законодательства <sup>1</sup>.

*Таким образом, торговая сделка – осуществляемая на возмездной основе сделка в сфере торгового оборота, совершенная субъектами коммерческой деятельности или с их участием и направленная на получение прибыли от торговых операций.*

Какое значение имеет выделение среди общегражданских сделок тех, которые относятся к числу торговых? В правовых системах государств с дуалистической системой частного права такое деление влечет за собой ряд юридических последствий. Во-первых, участники торговой сделки должны подчинять свои действия при заключении такой сделки нормам торговых кодексов и других актов торгового законодательства. Во-вторых, торговые сделки подчиняются особым правилам, касающимся как порядка их заключения, изменения и расторжения, так и содержания, и обеспечения. Существование специализированных торговых судов порождает и особенности, относящиеся к порядку разрешения споров по торговым сделкам. В ряде государств установлены правила, облегчающие и упрощающие заключение торговых сделок. Так, например, признается действительной и допускается упрощенная форма совершения сделки: заключение ее устно. Усилена защита интересов кредиторов в заемных и обеспечительных обязательствах. Например, им предоставляется право, минуя судебную процедуру, а, просто уведомив суд, удовлетворить свои требования за счет заложенного имущества должника <sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> См.: Попондопуло В.Ф. Правовой режим предпринимательства. – С. 152.

<sup>2</sup> См.: Гражданское и торговое право капиталистических государств: Учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Международные отношения. – С. 109-111.

Применительно к торговым сделкам, заключаемым участниками белорусского рынка, можно указать также на наличие некоторых особенностей. Они связаны с существованием обширного специального законодательства. При заключении и исполнении данных сделок применяются нормы коммерческого права. Однако использование правовых рычагов в урегулировании торгового оборота, в том числе и особой категории торговых сделок – дело будущего.

В коммерческом праве, так же, как и в праве гражданском, действует общее правило, согласно которому стороны сами определяют, заключать или не заключать договор, а также его содержание. Участники коммерческой деятельности вправе заключать договоры, как предусмотренные, так и не предусмотренные законом или иными правовыми актами, но им не противоречащие. Стороны могут заключить договор, в котором содержатся элементы различных договоров, предусмотренных законодательством (смешанный договор). К отношениям сторон по смешанному договору применяются в соответствующих частях правила о договорах, элементы которых содержатся в смешанном договоре, если иное не вытекает из соглашения сторон или существа смешанного договора (п. 2 ст. 391 ГК).

**2.** Договоры в коммерческом праве можно классифицировать так же, как и обычные гражданско-правовые договоры. Среди них – договоры о передаче имущества, выполнении работ, оказании услуги и др.

Торговые договоры, в отличие от общегражданских, можно классифицировать и по ряду самостоятельных оснований. Особое значение приобретает классификация договоров, опосредствующих торговый оборот. С.Жамен, Л.Лакур приводят следующую классификацию торговых операций. К первой группе они относят торговые операции, которые по своей природе, содержанию признаются торговыми. Во вторую включают юридические акты торгового права независимо от субъекта их реализации. В третью группу входят торговые операции по принадлежности. Это юридические акты, не входящие в две предыдущие категории. Они совершаются коммерсантами либо имеют коммерческие цели. Причем коммерческая по природе операция, выполненная лицом, не являющимся коммерсантом, считается гражданским актом, если она совершена для его личных нужд. В четвертую группу включаются смешанные акты.

Таковыми являются действия лица, считающиеся коммерческими, с одной стороны, и некоммерческими – с другой<sup>1</sup>.

Б.И.Пугинский впервые в юридической литературе принял попытку классификации торговых договоров, используемых в новых условиях хозяйствования. Он выделяет четыре группы торговых договоров: 1) *реализационные договоры*; 2) *посреднические договоры*; 3) *договоры, содействующие торговле* и 4) *организационные договоры*.

К *реализационным договорам* относятся договоры поставки, оптовой купли-продажи, контрактации сельскохозяйственной продукции, закупок для государственных нужд, договор товарного кредита, мены товаров, связанной с предпринимательской деятельностью. Данные договоры отличает общая цель. Они служат, по мнению Б.И.Пугинского, оформлению отношений по возмездной реализации товаров для предпринимательских и хозяйственных нужд, имеют особый субъектный состав, как и все другие торговые сделки.

Вторую группу составляют *посреднические договоры*. Это – договоры комиссии, поручения, комплексной предпринимательской лицензии, а в Российской Федерации – коммерческой концессии (франшизы) и некоторые другие.

К *договорам, содействующим торговле*, относятся договоры на выполнение маркетинговых исследований, создание рекламной продукции, оказание рекламных и информационных услуг, хранение товаров. В эту группу включаются договоры кредитования торговых операций, страхования товаров, коммерческих рисков, транспортной экспедиции и ряд других.

В число *организационных договоров* входят соглашения об исключительной продаже товаров, договоры об организации взаимосвязанной деятельности по реализации товаров, договоры органов исполнительной власти о межрегиональных поставках товаров, договоры органов власти и местного самоуправления с производственными и торговыми фирмами по вопросам осуществления торговли<sup>2</sup>.

*Среди видовых отличий торговых договоров обычно выделяют:*

---

<sup>1</sup> См.: Жамен С., Лакур Л. Указ. работа. – С. 22–25.

<sup>2</sup> См.: Пугинский Б.И. Коммерческое право России. – М.: «Юрайт», 2000. – С. 95–97.



- 1) сферу их использования;
- 2) назначение в торговом обороте;
- 3) основные функции, выполняемые договорами;
- 4) возможности каждого договора как правового средства решения соответствующих задач.

Классификация торговых договоров возможна и по иным критериям (кругу субъектов, цели, порядку заключения).

ГК Республики Беларусь 1998 года ввел такие новые понятия договорного права, как публичный и предварительный договор, договор присоединения.

Публичным 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. Коммерческая организация не вправе оказывать предпочтение одному лицу перед другим в отношении заключения публичного договора, кроме случаев, предусмотренных законодательством (п. 1 ст. 396 ГК). Она не вправе отказываться от заключения публичного договора при наличии возможности предоставить потребителю соответствующие товары (работы, услуги). При необоснованном уклонении коммерческой организации от заключения публичного договора другая сторона вправе обратиться в суд с требованием о понуждении заключить договор. Сторона, необоснованно уклоняющаяся от заключения договора, должна возместить другой стороне причиненные убытки (п. 4 ст. 415 ГК).

Кроме того, потребитель получает гарантии в отношении цены товаров, работ и услуг, иных условий публичного договора. Они одинаковы для всех потребителей, за исключением случаев, когда законодательством допускается предоставление льгот для отдельных категорий потребителей (п. 2 ст. 396 ГК).

В случаях, предусмотренных законодательными актами, Правительство Республики Беларусь может издавать правила, обязательные для сторон при заключении и исполнении публичных договоров ( типовые договоры, положения и т.п.). Условия публичного договора, не соответствующие перечисленным требованиям, ничтожны (п. 5 ст. 396 ГК).

Договором присоединения признается договор, условия которого определены одной из сторон в формулярах или иных стандартных формах и могли быть приняты другой стороной не иначе как путем присоединения к предложенному договору в целом (п. 1 ст. 398 ГК).

Присоединившаяся к договору сторона вправе потребовать расторжения или изменения договора, если договор присоединения хотя и не противоречит законодательству, но:

- лишает эту сторону прав, обычно предоставляемых по договорам такого вида;
- исключает или ограничивает ответственность другой стороны за нарушение обязательств;
- содержит другие явно обременительные для присоединившейся стороны условия, которые она, исходя из своих разумно понимаемых интересов, не приняла бы при наличии у нее возможности участвовать в определении условий договора.

В то же время требование о расторжении договора, предъявленное стороной, присоединившейся к договору в связи с осуществлением своей предпринимательской деятельности, не подлежит удовлетворению, если предприниматель знал или должен был знать, на каких условиях заключается договор (п. 3 ст. 398 ГК).

В силу п. 1 ст. 399 ГК, по предварительному договору стороны обязуются заключить в будущем договор (основной договор) на условиях, предусмотренных предварительным договором. Такой договор заключается в форме, установленной законодательством для основного договора, и должен содержать условия о предмете договора, а также другие существенные условия основного договора. В предварительном договоре указывается срок, в который стороны обязуются заключить основной договор.

Если сторона, заключившая предварительный договор, уклоняется от заключения основного договора, применяются положения, установленные для заключения договоров в обязательном порядке. В то же время, если до окончания срока, в который стороны должны заключить основной договор, он не будет заключен и ни одна из сторон не направит другой стороне предложение заключить этот договор, то обязательства, предусмотренные предварительным договором, прекращаются.

Торговый договор, как и любой гражданско-правовой договор, считается заключенным, если между сторонами достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора и договорные отношения оформлены в требуемую форму.

Существенными условиями договора являются условия о предмете договора, условия, которые названы в законодательстве как существенные для договоров данного вида, а также все

те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение.

Конкретизация существенных условий торговых договоров проводится в зависимости от вида договора и конкретных условий его заключения. Обычно к числу существенных относятся следующие условия:

- предмет договора;
- права и обязанности сторон по договору;
- цена договора;
- порядок расчетов между сторонами;
- срок выполнения сторонами своих обязательств.

Исходя из сложившейся практики, к существенным условиям необходимо отнести и следующие:

- ответственность каждой из сторон за ненадлежащее, неполное или несвоевременное исполнение обязательств, вытекающих из договора;
- условия о количестве и качестве товара;
- срок действия договора;
- порядок изменения и расторжения договора;
- порядок разрешения споров по договору;
- юридические адреса и реквизиты сторон.

Предприятия оптовой и розничной торговли могут определить порядок заключения и работы с договорами в специальном «Положении о договорных отношениях»<sup>1</sup>.

**3.** Заключение торговых договоров осуществляется несколькими способами: в общем порядке, когда стороны свободны в выборе партнера и формировании условий договора; в обязательном порядке; путем присоединения; на торгах<sup>2</sup>.

Общий порядок заключения коммерческих договоров как гражданско-правовых договоров регламентирован ст. 403–414 ГК Республики Беларусь. В этом случае коммерческий договор может быть заключен путем принятия стороной предложения о заключении соглашения либо иным поведением стороны, которое свидетельствует об акцепте. Он состоит из следующих стадий:

---

<sup>1</sup> См.: Дриго С. Ю. Положения о договорных отношениях: обсуждение продолжается // Юрист. – 1999. – № 7. – С. 7–8.

<sup>2</sup> См.: Коммерческое право: Учебник/ Под ред. В.Ф.Попондопуло, В.Ф.Яковлевой. – СПб.: Изд-во С.-Петербургского ун-та, 1997. – С. 205.

1) участник коммерческой деятельности направляет другой стороне предложение о заключении договора (оферту). Это, по общему правилу, письменный проект договора. Предложение заключить договор может быть сделано путем направления письма, телеграммы, телетайпного сообщения, сообщения, сделанного посредством электронной или иной связи, позволяющей установить, что документ исходит от стороны по договору. Предложение заключить договор признается офертой, если оно носит достаточно определенный характер и свидетельствует о намерении оферента считать себя заключившим договор с адресатом, которым будет принято предложение исполнять права и обязанности, связанные с принятием оферты. Оферта должна содержать существенные условия договора.

Оферта считается неполученной, если извещение об отзыве оферты поступило ранее или одновременно с офертой.

Применительно к договору купли-продажи предложение товара в его рекламе, каталогах и описаниях, обращенных к неопределенному кругу лиц, признается публичной офертой;

2) сторона, получившая оферту, рассматривает ее и дает ответ о принятии. Акцепт должен быть полным и безоговорочным. В коммерческом праве молчание не является акцептом, если иное не вытекает из законодательства или соглашения сторон. Акцепт вступает в силу с момента его получения оферентом, если иное не предусмотрено договором. Ответ о согласии заключить торговый договор на иных условиях, чем предложено в оферте, не является акцептом. Такой ответ признается отказом от акцепта и в то же время новой офертой.

Следует учитывать, что акцептант может выразить согласие на оферту выполнением определенных действий, не уведомляя об акцепте оферента. Такой способ акцептирования может быть использован в силу сложившейся переговорной практики. В этих случаях акцепт вступает в силу с момента исполнения предусмотренных действий;

3) участник коммерческой деятельности, направивший оферту, получает ее акцепт. Акцепт, пришедший с опозданием, вступает в силу, если акцептант предупредил оферента об опоздании акцепта. Акцепт может быть отозван, если отзыв придет к оференту до получения им акцепта или одновременно с его получением. Акцептом считается также совершение лицом, получившим оферту, в срок, установленный для ее акцепта, действий по выполнению указанных в оферте условий договора

(отгрузка товаров, предоставление услуг, выполнение работ, уплата соответствующей суммы и т.д.), если иное не предусмотрено законодательством или не указано в оферте (п. 3 ст. 408 ГК Республики Беларусь).

В силу требований законодательства, для ряда договоров, в том числе торговых, требуется *государственная регистрация*. Регистрации требуют договоры аренды зданий и сооружений, некоторые сделки с лицензируемыми и квотируемыми товарами. В этих случаях процесс заключения договора завершается государственной регистрацией.

Порядок заключения торговых договоров в *обязательном порядке* регламентирован ст. 415 ГК Республики Беларусь. Данная норма предусматривает два различных случая заключения договора в обязательном порядке. Первый, когда заключение договора обязательно для стороны, направляющей предложение, и второй, когда такая обязанность установлена для акцептанта. Если оферта исходит от стороны, обязанной заключить договор и ей в течение тридцати дней будет направлен протокол разногласий к проекту договора, эта сторона обязана в течение тридцати дней со дня получения протокола разногласий известить другую сторону о принятии договора в ее редакции либо об отклонении протокола разногласий. При отклонении протокола разногласий либо неполучении извещения о результатах его рассмотрения в указанный срок сторона, направившая протокол разногласий, вправе передать разногласия, возникшие при заключении договора, на рассмотрение суда.

Во втором случае сторона, которой направлена оферта (проект договора), должна направить другой стороне извещение об акцепте, либо об отказе от акцепта, либо об акцепте оферты на иных условиях (протокол разногласий к проекту договора) в течение тридцати дней со дня получения оферты.

Сторона, направившая оферту и получившая от стороны, для которой заключение договора обязательно, извещение об ее акцепте на иных условиях (протокол разногласий к проекту договора), вправе передать разногласия, возникшие при заключении договора, на рассмотрение суда в течение тридцати дней со дня получения такого извещения либо истечения срока для акцепта.

Правила о сроках, предусмотренных п. 1 и 2 ст. 415 ГК, применяются, если другие сроки не установлены законодательством или не согласованы сторонами.

Если сторона, для которой в соответствии с ГК и иными актами законодательства заключение договора обязательно, уклоняется от его заключения, другая сторона вправе обратиться в суд с требованием о понуждении заключить договор. Кроме того, сторона, необоснованно уклоняющаяся от заключения договора, должна возместить другой стороне причиненные этим убытки.

Самостоятельным способом заключения коммерческого договора является *договор присоединения*. Он широко применяется в договорах кредитования, страхования и иных. Такой договор упрощает процесс оформления договорных отношений, поскольку его условия уже определены в формулярах или иных стандартных формах. Договор присоединения одновременно ограничивает права присоединяющейся стороны, повышает ее риски.

Так, по способу заключения договора к числу договоров присоединения относится договор розничной купли-продажи. Факт заключения договора розничной купли-продажи удостоверяется выдачей продавцом покупателю кассового или товарного чека либо иного документа, подтверждающего оплату товара.

Одним из способов заключения коммерческих договоров являются торги. Заключение договоров на торгах регламентировано ст. 417–419 ГК Республики Беларусь. Причем ГК проводит разграничение аукционов и конкурсов: в первом победившим лицом признается лицо, которое предложило наибольшую цену, а при конкурсе – тот, кто по заключению конкурсной комиссии, которая назначена его организаторами, предложил лучшие условия.

**4.** Исполнение коммерческого договора выражается в совершении или воздержании от совершения действий, которые составляют его предмет. Исполнению договора посвящен ряд норм ГК Республики Беларусь. Исполнение предполагает несколько элементов, таких, как: исполнение надлежащему лицу и надлежащим лицом; исполнение надлежащим лицом; исполнение в надлежащем месте и в надлежащий срок.

**5.** Изменение и расторжение коммерческого договора возможно по соглашению сторон, если иное не предусмотрено ГК и иными актами законодательства или договором.

По требованию одной из сторон договор может быть изменен или расторгнут по решению суда только:

- 1) при существенном нарушении договора другой стороной;
- 2) в иных случаях, предусмотренных ГК и иными актами законодательства или договором.

Существенным нарушением договора является его нарушение одной из сторон, которое влечет для другой стороны такой ущерб, в результате которого она лишается того, на что была вправе рассчитывать при заключении договора.

В случае одностороннего отказа от исполнения договора полностью или частично, когда такой отказ допускается законодательством или соглашением сторон, договор считается, соответственно, расторгнутым или измененным.

В силу ст. 421 ГК договор может быть изменен или расторгнут в связи с существенным изменением обстоятельств. Изменение обстоятельств признается существенным, если 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.

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.

Для требований об изменении или расторжении договора в судебном порядке в связи с существенно изменившимися обстоятельствами п. 2 ст. 421 ГК установлена необходимость существования одновременно ряда условий.

При расторжении договора по данному основанию суд по требованию любой из сторон определяет последствия расторжения договора. При этом он исходит из необходимости справедливого распределения между сторонами расходов, понесенных ими в связи с исполнением этого договора.

В силу п. 2 ст. 56 ГК кредитор реорганизуемого юридического лица вправе потребовать прекращения или досрочного исполнения обязательства, должником по которому является это юридическое лицо, и возмещения убытков. Это законоположение касается любых форм реорганизации юридических лиц и любых коммерческих договоров.

## ТЕМА 7. ОСОБЕННОСТИ ДОГОВОРА РОЗНИЧНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ

1. Законодательство о розничной купле-продаже.
2. Понятие и особенности договора розничной купли-продажи.
3. Заключение договора розничной купли-продажи.
4. Права и обязанности сторон по договору и ответственность за их нарушение.
5. Особенности отдельных видов договоров розничной купли-продажи.

1. Основным источником правового регулирования отношений по розничной купле-продаже является ГК (ст. 462-475). К договорным отношениям по розничной купле-продаже применяются также нормы ГК о собственности; юридических и физических лицах; договоре; об обязательствах и способах обеспечения их исполнения; об ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств; об основаниях и последствиях недействительности сделок и ряд других.

К отношениям по договору розничной купли-продажи с участием покупателя-гражданина, не урегулированным ГК, применяется законодательство о защите прав потребителей. В числе таких источников правового регулирования – Закон Республики Беларусь от 09.01.2002 г. № 90-З «О защите прав потребителей»<sup>1</sup>. Он определяет общие правовые, экономические и организационные основы защиты прав потребителей. Закон регулирует отношения, возникающие между гражданами, имеющими намерение заказать или приобрести либо заказывающими, приобретающими или использующими товары (работы, услуги) исключительно для личных, бытовых, семейных и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, и организацией, индивидуальным предпринимателем, производящими товары, выполняющими работы или оказывающими услуги потребителям, реализующими товары потребителям при розничной торговле. Им установлены права потребителей на приобретение товаров надлежащего качества и безопасных для жизни, здоровья, имущества потребителей и окружающей сре-

---

<sup>1</sup> Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2002. № 10. 2/839.



ды, получение информации о товарах (работах, услугах) и об изготовителях (исполнителях, продавцах) и др.

Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 04.11.1992 г. № 666 утверждены «Основные правила ведения розничной торговли и торгово-производственной деятельности на территории Республики Беларусь». Важное значение имеет и ряд других нормативных правовых актов Правительства Республики Беларусь. В их числе – утвержденный постановлением Правительства от 04.08.1999 г. № 1215 Порядок осуществления на территории Республики Беларусь розничной торговли нефтепродуктами субъектами предпринимательской деятельности. В целях совершенствования организации розничной торговли отдельными продовольственными и непродовольственными товарами Минторгом Республики Беларусь утверждены специальные Правила. В их числе – Правила торговли хлебом и хлебобулочными изделиями от 12.10.1994 г., Правила розничной торговли радиоэлектронной аппаратурой от 19.05.1997 г., Временные правила по торговле продукцией, содержащей элементы эротики, от 02.06.1997 г. и ряд других. Розничная торговля регламентирована нормативными документами по стандартизации, сертификации и иными нормативными правовыми актами.

**2.** 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 (п. 1 ст. 462 ГК).

Договор розничной купли-продажи является публичным договором (ст. 396 ГК).

В юридической литературе указывают две характерные черты, которые позволяют выделить договор розничной купли-продажи в самостоятельный вид договора купли-продажи<sup>1</sup>. Во-первых, это специфика продавца как участника договора розничной купли-продажи. В качестве продавца здесь может выступать только такая коммерческая организация, которая осуществляет предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу (торговое предприятие). В силу Закона «О

---

<sup>1</sup> См.: Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга вторая: Договоры о передаче имущества. – М.: «Статут», 2000. – С. 76–77.

защите прав потребителей» продавец – организация, ее филиал, представительство, иное подразделение, расположенное вне места нахождения организации, индивидуальный предприниматель, реализующие товары потребителю по договору розничной купли-продажи. Торговое предприятие, продавец товаров обязан довести до сведения потребителя свое наименование (фирменное наименование), место нахождения (юридический адрес) и режим работы, а также иные необходимые сведения в соответствии с законодательством. Такая информация размещается на вывеске или другим доступным способом, принятым в сфере торгового обслуживания. Продавец – индивидуальный предприниматель должен также предоставить потребителю информацию: свою фамилию, имя, отчество, сведения о государственной регистрации и наименовании органа, осуществившего его государственную регистрацию. Кроме того, потребителю должна быть предоставлена информация о номере лицензии на право торговой, торгово-производственной деятельности, сроке ее действия, органе, выдавшем эту лицензию, а также по требованию потребителя предоставлена возможность ознакомления с подлинником или копией лицензии, оформленной в установленном порядке.

В силу п. 3 и 4 ст. 6 Закона «О защите прав потребителей» такая информация должна быть доведена до сведения потребителя на белорусском или русском языке и при осуществлении розничной торговли во временных помещениях, на ярмарках, с лотков, на рынках, а также в других случаях, если розничная торговля осуществляется вне места нахождения изготовителя (продавца).

Следует учитывать, что приказом Минторга Республики Беларусь от 11.08.1998 г. № 111 утвержден состав информации для покупателей в магазине<sup>1</sup>. Этот нормативный правовой акт содержит перечень информации покупателям для магазина, осуществляющего торговлю продовольственными товарами, и для магазина, торгующего непродовольственными товарами. Торговые предприятия обязаны представлять покупателям, кроме вышеуказанной, информацию о фамилии, имени, отчестве директора (заведующего магазином), адрес и телефон руководителя (собственника) торгового предприятия, структурным

---

<sup>1</sup> Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2001. № 56. 8/5966.

подразделением которого является магазин, адрес и телефон отдела торговли гор-, райисполкома, регионального органа Госгоринспекции, а для продовольственного магазина – и регионального органа государственного санитарного надзора. Кроме того, для покупателей размещается плакат «О правах покупателя»; выписка из п. 29 Основных правил ведения розничной торговли и торгово-производственной деятельности на территории Республики Беларусь – в месте продажи товаров; объявление об обслуживании вне очереди граждан, которым предоставлены льготы по торговому обслуживанию, Книга отзывов и предложений и др. Перечень информации, указанный в данном приказе, является примерным. По усмотрению собственника в магазине может быть размещена и другая информация.

Другая черта розничной купли-продажи связана с особенностями товара, который выступает в качестве предмета купли-продажи. Товар, продаваемый по договору розничной купли-продажи, предназначен для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью. Причем этот критерий – целевое назначение покупки относится к товару, а не к покупателю, который ее исползует. Применительно к розничной купле-продаже согласно Закону «О защите прав потребителей» потребитель – гражданин (граждане), имеющий намерение заказать или приобрести либо заказывающий, приобретающий или использующий товары исключительно для личных, бытовых, семейных и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности.

**3.** Договор розничной купли-продажи может быть заключен в устной или письменной форме. Для заключения данного договора письменная форма обязательна в случаях, когда момент заключения договора и момент исполнения договора не совпадают. Такое имеет место при продаже товаров по образцам или в кредит. Допускается заключение договора розничной купли-продажи путем совершения конклюдентных действий, то есть таких, которые явно свидетельствуют о намерении совершить покупку (например, продажа с использованием автоматов).

М.И.Брагинский и В.В.Витрянский полагают, что договор розничной купли-продажи по способу заключения относится к категории договоров присоединения<sup>1</sup>. В этой связи они полагают, что устная форма договора розничной купли-продажи явля-

---

<sup>1</sup> См.: Брагинский М.И., Витрянский В.В. Указ. работа. – М.: Статут, 2000. – С. 80.

ется исключением из общего правила о письменной форме данного договора. Свою точку зрения они обосновывают ссылкой на ст. 428 ГК Российской Федерации. Аналогичная норма содержится и в ГК Республики Беларусь (ст. 398).

Договор розничной купли-продажи считается заключенным в надлежащей форме с момента выдачи продавцом покупателю кассового или товарного чека либо иного документа, подтверждающего оплату товара. Однако законодательством или договором розничной купли-продажи, в том числе условиями формуляров или иных стандартных форм, к которым присоединяется покупатель, может быть предусмотрено иное. Отсутствие у покупателя указанных документов не лишает его возможности ссылаться на свидетельские показания в подтверждение факта заключения договора и его условий (ст. 463 ГК).

При продаже технически сложных товаров, текстильных, трикотажных, швейных, меховых товаров и обуви, изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней вместе с товаром покупателю передается также товарный чек, в котором указываются наименование товара и продавца, дата продажи, артикул, сорт и цена товара, а также подпись лица, непосредственно осуществившего продажу. При продаже изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней указываются проба, вес, цена за грамм, вид и характеристика драгоценного камня.

При продаже товара, имеющего технический паспорт или иной заменяющий его документ, подтверждением приобретения товара служит также этот паспорт со штампом продавца и отметкой о дате продажи товара (п. 38 Основных правил ведения розничной торговли и торгово-производственной деятельности на территории Республики Беларусь).

В силу п. 5 ст. 19 Закона «О защите прав потребителей» для подтверждения факта покупки товара могут использоваться свидетельские показания, элементы упаковочного материала (тары), на которых имеются отметки, подтверждающие, что покупка осуществлялась у данного продавца, а также документы и другие средства доказывания, указывающие на осуществление покупки у данного продавца.

Договор розничной купли-продажи является публичным договором, поэтому он заключается на основании публичной оферты. Понятие публичной оферты содержится в ст. 464 ГК Республики Беларусь. Это – содержащее все условия договора розничной купли-продажи предложение товара в его рекламе,

каталогах и описаниях товаров, обращенных к неопределенному кругу лиц. Публичной офертой признается также выставление в месте продажи (на прилавках, в витринах и т.п.) товаров, демонстрация их образцов или предоставление сведений о продаваемых товарах (описаний, каталогов, фотоснимков товаров и т.п.) в месте их продажи. Такая демонстрация считается публичной офертой независимо от того, указана ли цена или другие существенные условия договора розничной купли-продажи. Исключения составляют случаи, когда продавец явно определил, что соответствующие товары не предназначены для продажи.

Поскольку договор розничной купли-продажи относится к числу публичных договоров, можно назвать и другие его особенности, связанные с заключением. Во-первых, продавец обязан заключить договор с любым лицом, откликнувшимся на публичную оферту, причем со всеми покупателями на равных условиях. Во-вторых, покупатель может принять условия путем присоединения к договору в целом. В-третьих, продавец обязан своевременно предоставить покупателю необходимую и достоверную информацию о предлагаемых товарах, соответствующую установленным законодательством и обычно предъявляемым в розничной торговле требованиям к содержанию и способам предоставления такой информации. По отдельным видам товаров перечень и способы доведения информации до покупателя устанавливаются Правительством Республики Беларусь. Требования к такой информации установлены ст. 465 ГК, а также п. 1 и 2 ст. 5 Закона «О защите прав потребителей».

Информация о товарах в обязательном порядке должна содержать:

- наименование товара;
  - обозначения нормативного документа, устанавливающего требования к качеству товара, требованиям которого должен соответствовать товар, для товара, выпускаемого по нормативным документам, устанавливающим требования к качеству товара и действующим в Республике Беларусь;
  - сведения об основных потребительских свойствах товаров.
- В отношении продуктов питания – о составе, пищевой ценности (для продуктов, предназначенных для детского, лечебного и диетического питания, – калорийность, наличие витаминов и иные показатели, о которых в соответствии с законодательством необходимо информировать потребителя), указание на то, что продукт питания является генетически модифицированным или

в нем использованы генетически модифицированные составляющие (компоненты). Кроме того, Правительство Республики Беларусь может определить случаи, когда информация о продовольственных товарах должна дополнительно содержать сведения о наличии вредных для здоровья потребителя веществ, сравнение (соотнесение) этой информации с обязательными требованиями нормативного документа, устанавливающего требования к качеству товара, о показаниях к применению отдельным возрастным группам, а также о противопоказаниях и показаниях к применению при отдельных видах заболеваний, перечень которых утверждается Правительством Республики Беларусь;

- цену и условия приобретения товаров;
- гарантийный срок, если он установлен;
- рекомендации по приготовлению пищевых продуктов, если этого требует специфика товара;

- дату изготовления и (или) срок службы, и (или) срок годности, и (или) срок хранения товаров, установленные в соответствии с Законом «О защите прав потребителей», указание условий хранения товаров, если они отличаются от обычных условий хранения соответствующих товаров либо требуют специальных условий хранения, а также сведения о необходимых действиях потребителя по истечении указанных сроков и возможных последствиях при невыполнении таких действий, если товары по истечении указанных сроков представляют опасность для жизни, здоровья и имущества потребителя и окружающей среды или становятся непригодными для использования по назначению;

- наименование (фирменное наименование), место нахождения (юридический адрес изготовителя и место нахождения организации (организаций), уполномоченной изготовителем (продавцом) на принятие претензий от потребителя и производящей текущий ремонт и текущее обслуживание товара;

- сведения о сертификации товаров, подлежащих обязательной сертификации;

- величину массы (нетто), объем, количество или комплектность товара и специальный знак (где это предусмотрено нормативным документом, устанавливающим требования к качеству товара);

- необходимые сведения о правилах и условиях эффективного и безопасного использования товаров и иные сведения, которые в соответствии с законодательством или соответствующими договорами обязательны для предоставления потребителю,

в том числе относящиеся к договору и соответствующей работе сведения по просьбе потребителя. Если приобретаемый потребителем товар был в употреблении или в нем устранялся недостаток (недостатки), потребителю должна быть предоставлена информация об этом. В случае приобретения такого товара сведения о наличии недостатка (недостатков) должны быть указаны в документе, подтверждающем факт покупки.

При продаже конфискованного товара потребителю должна быть предоставлена информация о том, что товар является конфискованным.

Продукты питания и другие товары, фасованные и упакованные в потребительскую тару не в месте их изготовления, кроме того, должны содержать информацию о фасовщике и упаковщике.

Вся информация потребителю предоставляется на белорусском или русском языке и доводится до его сведения в документации, прилагаемой к товарам, на потребительской таре, этикетках или иным способом, принятым для отдельных видов товаров. Информация, сообщенная или переданная на иностранном языке, считается непредоставленной, за исключением случаев, когда она была сообщена или передана на иностранном языке по желанию потребителя.

Если потребителю не предоставлена возможность незамедлительно получить в месте продажи необходимую и достоверную информацию о товаре, он вправе потребовать от продавца возмещения убытков, вызванных необоснованным уклонением от заключения договора. Если договор заключен, то потребитель вправе в разумный срок отказаться от его исполнения, потребовать возврата уплаченной за товар суммы и возмещения других убытков (ст. 8 Закона «О защите прав потребителей»).

**4.** По договору розничной купли-продажи продавец обязан передать покупателю товар в соответствии с условиями договора о количестве, ассортименте, качестве, комплектности, таре, упаковке, маркировке. Одновременно с передачей товара продавец обязан передать покупателю его принадлежности, а также относящиеся к нему документы (технический паспорт, сертификат качества, инструкцию по эксплуатации и т.п.), предусмотренные законодательством или договором. Срок исполнения продавцом обязанности передать товар определяется договором купли-продажи, а если договор не позволяет определить этот срок – в соответствии с правилами, предусмотренными ст. 295 ГК.

Цены товаров, реализуемых продавцом, а также иные условия договора должны быть одинаковыми для всех покупателей. Установление каких-либо прямых или косвенных ограничений прав покупателей не допускается, кроме случаев нормированного распределения отдельных товаров и других временных мер по защите потребительского рынка. Отдельным категориям покупателей, нуждающимся в социальной защите, могут предоставляться льготы и преимущества в торговом обслуживании в порядке, установленном законодательством.

Цена продовольственных товаров, продаваемых вразвес, определяется по весу нетто.

Товары передаются покупателю в упакованном виде без взимания за упаковку дополнительной платы, за исключением продовольственных товаров, предварительно расфасованных продавцом в полиэтиленовые пакеты без герметической упаковки и маркировки. По требованию покупателя продавец обязан передать такой товар в бесплатной упаковке.

Продавец не вправе обусловить продажу одних товаров обязательным приобретением других или обязательным оказанием услуг в связи с их продажей. Исключение составляют случаи, когда товары по техническим требованиям не могут быть собраны и (или) установлены (подключены) без участия соответствующих специалистов.

Установление, подключение, наладка и пуск в эксплуатацию отдельных технически сложных товаров, на которые в соответствии с технической и эксплуатационной документацией установлено запрещение на самостоятельное выполнение этих процедур покупателем, а также обязательный инструктаж о правилах пользования товарами производятся сервисными службами продавца или другими предприятиями, с которыми продавец имеет договоры на техническое обслуживание реализуемых им товаров. Стоимость этих услуг дополнительно покупателем не оплачивается. Оказание этих услуг должно быть осуществлено в сроки, определенные договором, но не позднее трех календарных дней с момента доставки товаров покупателю.

В случае доставки крупногабаритного товара силами покупателя продавец обязан бесплатно обеспечить погрузку товара на транспортное средство покупателя.

Можно указать следующие обязанности продавца по договору розничной купли-продажи, отличающие данный реализационный договор. Во-первых, продавец обязан обеспечить ка-



чество и безопасность товара. Если в установленном законодательством порядке предусмотрены обязательные требования к качеству товара, продавец обязан передать потребителю товар, соответствующий этим требованиям. Кроме того, на продавце лежит обязанность продемонстрировать работоспособность и передать потребителю товар, качество которого соответствует предоставленной информации о товаре и условиям договора. Если же в договоре условия о качестве товара отсутствуют, продавец обязан передать потребителю товар, соответствующий обычно предъявляемым требованиям и пригодный для целей, для которых товар такого рода обычно используется. Обязанности продавца по обеспечению безопасности товара определены ст. 10 Закона «О защите прав потребителей». Продавец обязан обеспечивать безопасность товара в течение установленного срока службы или срока годности товара. Реализация товара с недостатками, наличие которых является нарушением обязательных требований по его безопасности, запрещается. Во-вторых, продавец обязан произвести предпродажную подготовку товаров и проверку технически сложных товаров. Товар должен быть соответствующим образом подготовлен продавцом к продаже: освобожден от тары, оберточных и связочных материалов, удалена заводская смазка, пыль, произведены настройка и мелкий ремонт технически сложных товаров, чистка и утюжка одежды, проверена комплектность изделий, удалены загрязненные части, произведены нарезка и предварительная фасовка продовольственных товаров и т.п. Согласно п. 12 Правил розничной торговли бытовой радиоэлектронной аппаратурой в Республике Беларусь, которые утверждены Приказом Минторга Республики Беларусь от 19.05.1997 г. № 65, перед подачей бытовой радиоэлектронной аппаратуры в торговый зал производится ее предпродажная подготовка. Она включает: распаковку, проверку комплектности изделия и необходимости его сборки, а также проверку качества изделия, регулировку и настройку, правильность цены, маркировки, наличия инструкции по эксплуатации, паспорта или гарантийного талона. Технически сложная бытовая радиоэлектронная аппаратура должна пройти предпродажную подготовку в соответствии с Положением о порядке организации предпродажного, гарантийного и послегарантийного обслуживания технически сложных товаров, утвержденным Государственным комитетом по промышленности и межотраслевым производствам 11.05.1994 г.

В-третьих, *изготовитель (продавец) обязан обеспечить возможность использования товара по назначению в течение его срока службы*. В этих целях он обеспечивает ремонт и техническое обслуживание товара, а изготовитель, кроме того, – выпуск и поставку запасных частей в торговые и ремонтные организации в необходимых для ремонта и технического обслуживания объемах и ассортименте в течение срока производства товара и после снятия его с производства – в течение срока службы товара, а при отсутствии такого срока – в течение десяти лет со дня продажи товара.

*Покупатель вправе самостоятельно или с помощью продавца осмотреть товар, потребовать проведения в его присутствии проверки свойств или демонстрации его действия*, если это не исключено ввиду характера товара и не противоречит правилам, принятым в розничной торговле. При продаже непродовольственных товаров для личного пользования (одежда, обувь, трикотажные изделия, головные уборы и т.п.) покупателю должны быть созданы условия для их примерки.

*Покупатель вправе по договору розничной купли-продажи в течение четырнадцати дней с момента передачи ему непродовольственного товара, если более длительный срок не объявлен продавцом, обменять купленный товар в месте покупки или иных местах, объявленных продавцом, на аналогичный товар другого размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации*. В случае разницы в цене производится необходимый перерасчет в цене. Такое требование покупателя может быть удовлетворено при условии, что товар не был в употреблении, сохранены его потребительские свойства и имеются доказательства приобретения его у данного продавца. При отсутствии аналогичного товара у продавца в продаже в день обращения к нему потребителя последний вправе вернуть приобретенный товар продавцу и получить уплаченную за него денежную сумму.

Следует иметь в виду, что Правительством Республики Беларусь утверждается перечень товаров, не подлежащих обмену.

*Покупатель по договору розничной купли-продажи обязан оплатить приобретенный товар*. Оплата товаров производится в форме наличного или безналичного расчета в установленном порядке. Продавец осуществляет прием наличных денежных средств и чеков из чековых книжек (разовых чеков) с применением кассовых суммирующих аппаратов и компьютерных систем, если иное не установлено законодательством.

Исполняя п. 6 постановления Совета Министров Республики Беларусь и Национального Банка Республики Беларусь от 09.01.2002 г. № 18/1 «О приеме наличных денежных средств при реализации товаров (работ, услуг) и о некоторых вопросах использования кассовых суммирующих и специальных компьютерных систем» Министерство торговли утвердило перечень стационарных торговых (обслуживающих) пунктов, в которых юридические лица и индивидуальные предприниматели осуществляют прием наличных денежных средств при реализации товаров (работ, услуг) с использованием кассовых суммирующих аппаратов или специальных компьютерных систем<sup>1</sup>.

Стационарные торговые (обслуживающие пункты – пункты, расположенные в специально оборудованных и предназначенных для ведения торговли и оказания услуг зданиях (строениях, сооружениях) или помещениях, представляющие собой строительную систему, имеющую замкнутый объем, торговые (обслуживающие) пункты. Расположенные внутри стационарных (торговых) обслуживающих пунктов, предоставленные в порядке, установленном законодательством, юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям для реализации товаров (работ, услуг), а также автобусы городских экспрессных маршрутов, за исключением реализующих билеты установленной формы, междугородних и международных маршрутов. К их числу относятся магазины (за исключением расположенных в сельской местности с численностью продавцов 1-2 человека, павильоны, торговые центры, киоски и др.).

Установлено, что не относится к деятельности, осуществляемой через стационарный торговый (обслуживающий) пункт:

- осуществление торговли на рынках вне магазинов, павильонов, киосков;

- оказание услуг с выдачей потребителям квитанции, путевок, знаков почтовой оплаты, страховых свидетельств и других приравненных к кассовым чекам документов строгой отчетности по формам, утвержденным Министерством финансов Республики Беларусь;

- оказание дополнительных услуг вне стационарного торгового (обслуживающего) пункта при доставке товаров на дом, предоставлении на дому услуг работниками связи, обслужива-

---

<sup>1</sup> См.: Постановление Министерства торговли Республики Беларусь от 08.02.2002 г. № 4 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2002. № 28. 8/7813.

нии выездными бригадами предприятий службы быта и коммунальных услуг, а также других услуг, оказываемых на дому у потребителя.

Порядок производства расчетов прописан в п. 41 Основных правил ведения розничной торговли и торгово-производственной деятельности на территории Республики Беларусь. Кассир или другой работник, получающий деньги за товар, должен четко назвать сумму денег, полученную от покупателя, и положить эти деньги отдельно на видное для покупателя место; выбить на кассовом аппарате чек; назвать покупателю выдаваемую сумму сдачи и вручить ее вместе с чеком; поместить полученные от покупателя деньги в денежный ящик кассового аппарата.

Потребитель имеет право на просвещение в области защиты прав потребителей; информацию о товарах, а также об их изготовителях; безопасность товаров; свободный выбор товаров; надлежащее качество товаров; возмещение в полном объеме убытков (вреда), причиненных вследствие недостатков товара; государственную защиту своих прав; общественную защиту своих прав; обращение в суд и другие уполномоченные государственные органы за защитой нарушенных прав или интересов, охраняемых Законом «О защите прав потребителей» и иным законодательством, а также нормами международных договоров, действующих в Республике Беларусь; создание общественных объединений потребителей.

**5.** Договор розничной купли-продажи может быть заключен сторонами с условием о принятии покупателем товара в определенный договором срок, в течение которого этот товар не может быть продан другому покупателю. В ст. 466 ГК содержатся только самые общие правила, относящиеся к особенностям данного договора. Более подробная правовая регламентация такого договора содержится в Основных правилах ведения розничной торговли и торгово-производственной деятельности на территории Республики Беларусь. Согласно п. 44 данных Правил, выбранные покупателем непродовольственные товары могут сохраняться у продавца до их оплаты в течение определенного периода времени, устанавливаемого по соглашению сторон. Такой товар снабжается объявлением с указанием времени оплаты и фамилии покупателя.

Товары, оплачиваемые в безналичном порядке (по чекам, чековым книжкам и т.д.), отобранные для оформления покуп-

ки в кредит, хранятся до их оплаты и получения в течение периода, необходимого для оплаты, но не более пяти рабочих дней с момента выписки покупателю документа на оплату. По истечении установленного срока товар подлежит продаже.

Торговое предприятие обязано выдавать покупателю документы (счета-фактуры, товарные накладные, квитанции) или копии договоров для приобретения товаров за счет собственных средств, а также кредитов, при условии перечисления указанных собственных средств и кредитов в установленном порядке в безналичной форме на расчетные счета этих предприятий.

Продавец хранит товар, отобранный покупателем на определенный срок. Если иное не предусмотрено договором, неявка покупателя или несовершение иных необходимых действий для принятия товара в определенный договором срок может рассматриваться продавцом в качестве отказа покупателя от исполнения договора (ч. 2 ст. 466 ГК). По этой причине по истечении установленного срока товар подлежит продаже. Дополнительные расходы продавца по обеспечению передачи товара покупателю в определенный договором срок включаются в цену товара, если иное не предусмотрено законодательством или договором (ч. 3 ст. 466 ГК).

Приобретенные крупногабаритные товары (мебель, строительные материалы, пианино, холодильники, стиральные машины и др.) покупатель имеет право оставить на хранение у продавца, но не более чем на одни сутки. По согласованию с продавцом срок хранения за определенную плату может быть продлен. При неявке покупателя в установленные сроки за оплаченным товаром продавец имеет право расторгнуть в одностороннем порядке договор. Расчеты с покупателем производятся с применением той же формы расчетов, как оплата товара.

К оставленному покупателем на хранение товару прилагается копия товарного чека или квитанция о хранении, в которых указывается срок хранения, товар снабжается объявлением «Продано». Продавец в этот период несет ответственность за сохранность и качество товара.

Таким образом, можно выделить две основные особенности договора розничной купли-продажи с условием о принятии покупателем товара в определенный договором срок. *Первая* предусматривает ситуацию, при которой покупатель, заключивший такой договор, выполняет условие договора о принятии товара в определенный срок. *Вторая* особенность состоит в том,

что неявка покупателя или несовершение иных необходимых действий для принятия товара в определенный договором срок приравнивается к отказу покупателя исполнить договор.

Наряду с традиционным методом розничной продажи товаров, при котором продавец обеспечивает покупателю осмотр и выбор товара, упаковывает и отпускает товар (продажа через прилавки), в розничной торговле используется ряд прогрессивных методов. Среди них – продажа товаров со свободным доступом к ним (открытой выкладкой); продажа товаров по заказам; продажа товаров по образцам. В последнем случае *договор розничной купли-продажи заключается на основании ознакомления покупателя с образцом товара* (его описанием, каталогом товара и т.п.), предложенным продавцом (ч. 1 ст. 467 ГК). Отношения между покупателем и продавцом по данному договору регулируются, кроме вышеуказанных нормативных правовых актов, также Правилами продажи товаров по образцам, которые утверждены Приказом Минторга Республики Беларусь от 16.06.1998 г. № 83<sup>1</sup>. К отношениям при продаже товаров по образцам в части, не регламентированной Правилами, применяются правила продажи отдельных товаров.

Продажа товаров по образцам – метод розничной торговли, который основан на выборе товаров покупателем как по образцам, выставленным в торговом зале магазина или ином помещении, так и путем ознакомления с их описаниями. Они могут содержаться в каталогах, буклетах, быть представленными в фотографиях и других информационных материалах, в том числе в рекламных объявлениях о продаже товаров.

Основные особенности данного договора состоят в следующем. Покупателю *предоставляется возможность самостоятельно или с помощью продавца ознакомиться с предоставленными образцами или предложенными описаниями товаров*. В этих целях торговое предприятие обязано выделить помещения для демонстрации образцов товаров, выставить образцы товаров, предлагаемых к продаже товаров в месте продажи на витринах, на прилавках, подиумах, стендах, специальных пультях и т.п., оборудование и размещение которых позволяет покупателям ознакомиться с потребительскими свойствами товара. При продаже комплектов (наборов) мебели в торговом зале могут оформляться интерьеры, имитирующие жилые, бытовые помещения, кухни

---

<sup>1</sup> Белорусская торговая газета. – 1998. – 9 июля.

с использованием других предметов обстановки и оборудования, а также стенды с образцами тканей или отделочных материалов, применяемых для производства изделий.

Образцы товаров, предлагаемых к продаже, демонстрируются в собранном, технически исправном состоянии, без наружных повреждений. Если товары не требуют специального оборудования для подключения и пуска в эксплуатацию, они должны демонстрироваться в действующем состоянии. Покупателю представляется для ознакомления и выбора образцы товаров всех артикулов, марок и разновидностей, в том числе образцы комплектующих изделий и приборов, фурнитуры и других сопутствующих товаров. Торговое предприятие или индивидуальный предприниматель, осуществляющий продажу товаров по их описаниям, представляет покупателю каталоги, буклеты, проспекты, фотографии или другие информационные материалы. Они должны содержать полную, достоверную и доступную информацию, характеризующую потребительские свойства товара. Покупателю предоставляется возможность выбрать и оплатить необходимые товары, которые передаются покупателю после их доставки в указанное место, если иное не предусмотрено договором. На продавца по такому договору возлагается ряд дополнительных обязанностей. Так, он должен доставить товар покупателю; оказать ему услуги по подключению, наладке, пуску в эксплуатацию технически сложных товаров, которые по техническим требованиям не могут быть пущены в эксплуатацию без участия соответствующих специалистов; другие услуги (по сборке, установке, подключению, наладке и сервисному обслуживанию товаров). Перечень товаров, продаваемых по образцам, и оказываемых услуг определяется продавцом.

Договор купли-продажи по образцам заключается в месте продажи товара либо путем передачи покупателем сообщения о намерении приобрести товар посредством почтовой, телеграфной, телетайпной, телефонной, электронной или иной связи, позволяющей достоверно установить, что сообщение исходит от покупателя. Продавец оформляет на выбранные покупателем по образцам товары договор (квитанцию, счет). В нем должны быть указаны сведения о сторонах договора; адрес, по которому следует доставить товар; наименование товара, артикул, количество предметов, входящих в комплект приобретаемого товара, цена товара; вид услуги, время ее исполнения и стоимость;

обязательства продавца и покупателя. Эти же условия должны содержаться в сообщении покупателя о его намерении приобрести товар.

*Договор купли-продажи по образцам считается заключенным с момента выдачи продавцом покупателю кассового чека или иного документа, подтверждающего оплату товара, в месте его продажи или с момента получения продавцом сообщения о намерении покупателя приобрести товар на условиях, предложенных продавцом.*

*Передача покупателю товара, приобретенного по образцу, производится путем:*

- передачи товара покупателю в месте продажи непосредственно после оплаты;
- пересылки его почтовым отправлением;
- перевозки транспортным средством с доставкой по адресу, указанному покупателем в договоре.

*Продавец обязан: передать товар, который полностью соответствует его образцу или описанию, в порядке и в сроки, установленные в договоре; одновременно с товаром передать относящиеся к нему документы (технический паспорт, инструкцию по эксплуатации и другие), а также кассовый чек или иной документ, подтверждающий покупку.*

*Покупатель удостоверяет прием товара подписью в сопроводительных документах продавца.*

*Договор считается исполненным с момента доставки товара по адресу, указанному покупателем в договоре. Если одним из условий договора является оказание услуг по установке, подключению, наладке и пуску в эксплуатацию и т.п., договор считается исполненным с момента выполнения этих услуг.*

*При продаже товаров по образцам гарантийный срок исчисляется со дня доставки товара потребителю, а если товар нуждается в специальной установке (подключении) или в сборке, - со дня его установки (подключения) или сборки. Если день доставки, установки (подключения) или сборки товара определить невозможно, этот срок исчисляется со дня заключения договора розничной купли-продажи (п. 4 ст. 20 Закона «О защите прав потребителей»).*

*Продажа товаров с использованием автоматов - один из прогрессивных методов торговли. В случаях, когда продажа товаров производится с использованием автоматов, владелец обя-*



зан довести до покупателей информацию о продавце товаров путем помещения ее на автомате или представления покупателям иным способом сведений о наименовании (фирменном наименовании) продавца, месте его нахождения, режиме работы, а также о действиях, которые необходимо совершить покупателю для получения товара.

*Договор розничной купли-продажи с использованием автоматов считается заключенным с момента совершения покупателем действий, необходимых для получения товара.* На продавца по данному договору возлагается обязанность незамедлительно предоставить покупателю оплаченный товар или вернуть уплаченную им сумму. В части, не урегулированной ст. 468 ГК, к отношениям по розничной продаже товаров с использованием автоматов применяются общие правила о розничной купле-продаже. Если иное не вытекает из существа обязательства, правила о розничной купле-продаже применяются и в случаях, когда автомат используется для размена денег, приобретения знаков оплаты или обмена валюты.

*Договор розничной купли-продажи товара с условием его доставки покупателю регламентирован ст. 469 ГК.* По этому договору продавец обязан в установленный договором срок доставить товар в место, указанное покупателем, а если место доставки покупателем не указано – в место жительства гражданина или место нахождения юридического лица, являющегося покупателем. Договор считается исполненным с момента вручения товара покупателю, а при его отсутствии – любому лицу, предъявившему квитанцию или иной документ, свидетельствующий о заключении договора или об оформлении доставки товара, если иное не предусмотрено законодательством или договором либо не вытекает из существа обязательства.

Если договором розничной купли-продажи не определено время доставки товара для вручения его покупателю, товар должен быть доставлен в разумный срок после получения требования покупателя (п. 3 ст. 469 ГК).

Потребитель, которому продан товар ненадлежащего качества, если его недостатки не были оговорены продавцом, вправе по своему выбору потребовать: замены недоброкачественного товара товаром надлежащего качества; соразмерного уменьшения покупной цены товара; незамедлительного безвозмездного

устранения недостатков товара; возмещения расходов по устранению недостатков товара.

Потребитель вправе требовать замены технически сложного товара или дорогостоящего товара в случае обнаружения существенных недостатков товара (существенного нарушения требований к его качеству). Перечень таких технически сложных товаров утверждается Правительством Республики Беларусь.

Вместо предъявления вышеуказанных требований потребитель вправе расторгнуть договор розничной купли-продажи, потребовать возврата уплаченной за товар денежной суммы. При этом потребитель по требованию продавца и за его счет должен возвратить полученный товар ненадлежащего качества. Причем, возвращая потребителю уплаченную за товар денежную сумму, продавец не вправе удерживать из нее сумму, на которую понижилась стоимость товара из-за полного или частичного его использования, потери им товарного вида или других подобных обстоятельств.

## ТЕМА 8. ДОГОВОР ПОСТАВКИ ТОВАРОВ

**1. Отличительные признаки договора поставки как одного из реализационных договоров в торговом обороте.**

**2. Содержание и исполнение договора поставки.**

**3. Ответственность за нарушение договорных обязательств по договорам поставки.**

**4. Особенности договора поставки товаров для государственных нужд.**

1. Договор поставки – договор, по которому поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования их в предпринимательской деятельности или в иных, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием (ст. 476 ГК).

Договор поставки является консенсуальным, двусторонним, возмездным.

Можно выделить следующие отличительные черты договора поставки:

- обязательным участником поставки является лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность. Поставщиком по данному договору может быть только лицо, которое осуществляет предпринимательскую деятельность. Это – коммерческая организация, индивидуальный предприниматель. Некоммерческие организации в этой роли практически не выступают;

- покупатель по этому договору приобретает товары для использования их в предпринимательской деятельности. Это может быть цель дальнейшего производства, перепродажи и другая предпринимательская деятельность. Однако она не предполагает использование товаров в личных, домашних и иных подобных целях;

- предметом договора выступают товары, предназначенные для продажи, для передачи, но не для потребления покупателем. Причем, таким предметом являются любые движимые вещи, определенные родовыми признаками. Товары как предмет поставки всегда связаны с предпринимательской деятельностью. Договор поставки как разновидность договора купли-продажи может быть заключен как на поставку товара, имеющегося в наличии у продавца в момент заключения договора, так и товара, который будет создан или приобретен продавцом в будущем, если иное не установлено законодательством или не вытекает из характера товара;

- договор поставки считается заключенным и тогда, когда между сторонами согласованы наименования товара, его количество и цена либо установлен порядок их определения;

- в качестве существенного условия договора должна указываться цель (цели) приобретения товаров (для собственного потребления, вывоза из Республики Беларусь, оптовой и розничной торговли, переработки на давальческих условиях, поставки для государственных нужд или по установленным Советом Министров Республики Беларусь квотам);

- передача товара покупателю производится в обусловленный договором срок. Момент заключения договора поставки и момент его исполнения, как правило, не совпадают;

- договор поставки опосредует долгосрочные обязательственные отношения, при которых передача товара производится не одновременно, а отдельными партиями в пределах срока действия долгосрочного договора поставки.

В юридической литературе выделяют и другие отличительные черты договора поставки, связанные с порядком его заключения, содержанием и исполнением договорных обязательств<sup>1</sup>.

Договор поставки урегулирован нормами § 3 гл. 30 ГК Республики Беларусь «Поставка товаров». К отношениям по поставке применяются также нормы общих положений о купле-продаже и общие положения ГК о договорах, обязательствах и сделках. Кроме того, отношения по договору поставки урегулированы:

– Законом Республики Беларусь от 24.11.1993 г. «О поставках товаров для государственных нужд»;

– Указом Президента Республики Беларусь от 16.01.2002 г. № 40 «О дополнительных мерах по регулированию экономических отношений»<sup>2</sup>;

– Соглашением об общих условиях поставок товаров между организациями государств-участников Содружества Независимых Государств, которое подписано в Киеве 20.03.1992 г.;

– Положением о поставках товаров в Республике Беларусь, утвержденным Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 08.07.1996 г. № 444 и введено в действие с 01.08.1996 г.;<sup>3</sup>

– Положением о приемке товаров по количеству и качеству, утвержденным Постановлением Кабинета Министров Республики Беларусь 26.04.1996 г. и введенным в действие с 01.07.1996 г.<sup>4</sup>

Договор поставки товаров заключается в особом порядке. Так, направление счет-фактуры, счета (как оферты) и товарной накладной на отпуск и оприходование товарно-материальных ценностей (товарно-транспортной накладной), содержащих существенные условия достигнутого между сторонами договора, является заключением договора. Кроме того, в товарных (товарно-транспортных) накладных, счет-фактурах, счетах должна быть указана цель (цели) приобретения товара.

---

<sup>1</sup> См.: Правовое регулирование хозяйственной деятельности предприятия / М.Г.Пронина, В.А. Витушко, Л.М.Орлова и др.; Под общ. ред. М.Г.Прониной. – Мн.: Выш. шк., 2000. – С. 74-97.

<sup>2</sup> Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2002. № 9. 1/3426.

<sup>3</sup> ВНИ. – 1996. – № 9. – С. 7-21.

<sup>4</sup> ВНИ. – 1996. – № 6. – С. 10-29.

Согласно абз. 6 подпункта 1.1 п. 1 Указа Президента Республики Беларусь от 07.03.2000 г. № 117, при осуществлении торговой посреднической деятельности, кроме документов, установленных законом, к договору должны прилагаться копии соответствующих специальных разрешений (лицензий) на осуществление оптовой торговли, а по импортируемым товарам – копии грузовых таможенных деклараций (статистических деклараций).

Ст. 477 ГК устанавливает порядок урегулирования разногласий по отдельным условиям договора при заключении договора поставки. При возникновении между сторонами разногласий по отдельным условиям договора сторона, предложившая заключить договор и получившая от другой стороны предложения о согласовании этих условий, должна в течение тридцати дней со дня получения этого предложения: а) принять меры по согласованию соответствующих условий договора; б) в случае отказа письменно уведомить другую сторону об отказе от его заключения. Иной срок для действий стороны может быть установлен законодательством или согласован сторонами.

Сторона, получившая предложение по соответствующим условиям поставки, но не принявшая мер по согласованию условий договора и не уведомившая другую сторону об отказе от его заключения в указанный срок, обязана возместить убытки, вызванные уклонением от согласования условий договора.

Для договоров поставки важными являются условия о сроках и периодах поставки. Период поставки – время в пределах действия договора, в течение которого производится поставка предусмотренных договором товаров. Когда сторонами предусмотрена поставка товаров в течение срока действия договора поставки отдельными партиями и сроки поставки отдельных партий (периоды поставки) в нем не определены, товары должны поставляться равномерными партиями помесечно. При заключении периодов поставки в договоре товары должны поставляться в соответствии с договором.

В договоре, наряду с определением периодов поставки, может быть установлен график поставки товаров (декадный, суточный, часовой и т.п.).

Досрочная поставка товаров может производиться только с согласия покупателя. Товары, поставленные досрочно и принятые покупателем, засчитываются в счет количества товаров, подлежащих поставке в следующем периоде (п. 3 ст. 478 ГК).

2. В договоре поставки, как правило, должны быть отражены: его предмет (наименование товара, его количество, ассортимент, качество и комплектность); порядок расчетов и цена товара; порядок поставки товара; порядок транспортировки; требования к таре и упаковке; страхование; имущественная ответственность сторон; срок действия договора; порядок изменения и расторжения договора; иные не противоречащие законодательству Республики Беларусь условия, которые стороны признают необходимыми предусмотреть в договоре.

При этом договор считается заключенным и тогда, когда между сторонами согласованы лишь наименование товара, его количество и цена либо установлен порядок их определения. При отсутствии указанных условий договор признается незаключенным (п. 4 Положения о поставках товаров в Республике Беларусь).

Поставщик обязан:

- передать покупателю товар, предусмотренный договором. Поставка товаров осуществляется путем отгрузки (передачи) товаров покупателю, являющемуся стороной договора поставки, или лицу, указанному в договоре в качестве получателя. При наличии в договоре условия об отгрузочной разрядке получателя отгрузка товаров осуществляется поставщиком покупателям, указанным в отгрузочной разрядке;

- поставить товар покупателю в ассортименте, предусмотренном договором, с соблюдением требований к качеству и комплектности товаров. Ассортимент товаров определяется по соглашению сторон; при отсутствии такого соглашения товар должен быть поставлен в ассортименте, исходя из потребностей покупателя, которые были известны поставщику на момент заключения договора. Ассортимент товаров, недопоставка которых подлежит исполнению, также определяют участники договорных обязательств. При отсутствии такого соглашения поставщик обязан исполнить недопоставленное количество товаров в ассортименте, установленном для того периода, в котором допущена недопоставка. Поставка товаров одного наименования в большем количестве, чем предусмотрено договором поставки, не засчитывается в покрытие недопоставки товаров другого наименования, входящих в тот же ассортимент, и подлежит исполнению. Исключение предусмотрено для случаев, когда такая поставка произведена с предварительного письменного согласия покупателя.

Качество поставляемого товара должно соответствовать условиям договора. При отсутствии в договоре такого условия поставщик обязан передавать покупателю товар обычного качества, соответствующий его конкретному назначению, указанному в договоре или известному поставщику и быть пригоден для целей, для которых он обычно используется. Товар, качество которого определено установленными в соответствии с законодательством обязательными для его изготовления стандартами или другой нормативно-технической документацией, должен соответствовать требованиям, предусмотренным этими документами. Поставщик обязан передать покупателю товар, соответствующий условиям договора о комплектности, а если комплектность договором не определена, то она определяется в соответствии с обычно предъявляемыми требованиями. Обязательство по поставке считается исполненным с момента передачи всего товара, включенного в комплект;

- поставить товар в количестве, предусмотренном договором. Поставщик, допустивший недопоставку товаров в отдельном периоде, обязан восполнить недопоставленное количество товаров в следующем периоде (периодах) в пределах срока действия договора поставки, если иное не предусмотрено договором. В случае, когда товары отгружаются поставщиком нескольким получателям, указанным в договоре поставки или отгрузочной разрядке покупателя, товары, поставленные одному получателю сверх установленного количества, не засчитываются в счет покрытия недопоставки другим получателям.

*Поставщик вправе:*

- потребовать оплаты товара. Если договором поставки предусмотрено, что оплата товаров осуществляется получателем (плательщиком) и последний необоснованно отказался от оплаты либо не оплатил товары в установленный договором срок, поставщик вправе потребовать оплаты поставленных товаров от покупателя (п. 2 ст. 486 ГК). Такое требование может быть предъявлено поставщиком и в случаях, когда покупатель без установленных законодательством или договором поставки оснований не принимает товар от поставщика или отказывается от его принятия (п. 4 ст. 484 ГК);

- отказаться от исполнения договора поставки или потребовать его изменения в одностороннем порядке в случае существенного нарушения покупателем договорных обязательств. Нарушение договора поставки покупателем предполагается существенным в случае:

- 1) неоднократного нарушения сроков оплаты товаров;
- 2) неоднократной невыборки товаров.

*Покупатель обязан:*

- принять товар, поставленный в соответствии с условиями договора. Принятый покупателем товар должен быть им осмотрен в срок, определенный законодательством, договором поставки. Он должен в этот же срок проверить количество и качество принятых товаров и о выявленных несоответствиях или недостатках товара незамедлительно письменно уведомить поставщика. В случае получения поставленных товаров от транспортной организации покупатель (получатель) обязан проверить соответствие товаров сведениям, указанным в транспортных и сопроводительных документах, а также принять эти товары от транспортной организации. При этом следует соблюдать правила, предусмотренные законодательством, регулирующим деятельность транспорта;

- осуществить выборку товара в месте нахождения поставщика, когда такая выборка предусмотрена договором. В этом случае покупатель осматривает товар в месте его передачи, если иное не предусмотрено законодательством, договором поставки и не вытекает из существа обязательства;

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

- обеспечить сохранность товара, принятого на ответственное хранение, и незамедлительно уведомить поставщика. Эта обязанность покупателя наступает в случаях, когда он в соответствии с законодательством или договором поставки отказывается от переданного поставщиком товара (п. 1 ст. 484 ГК);

- вернуть поставщику многооборотную тару и средства пакетирования, в которых поступил товар, в порядке и сроки, установленные законодательством.

*Покупатель вправе:*

- отказаться от оплаты товаров ненадлежащего качества и некомплектных товаров, а если товары оплачены, - потребовать возврата уплаченных сумм впредь до устранения недостатков и доукомплектования товаров либо их замены (п. 3 ст. 490 ГК);

- в одностороннем порядке отказаться от исполнения договора поставки (полностью или частично) или потребовать его



одностороннего изменения в случае существенного нарушения договорных обязательств поставщиком. Нарушение договора поставки поставщиком предполагается существенным в случаях:

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

2) неоднократного нарушения сроков поставки товаров.

Договор поставки считается измененным или расторгнутым с момента получения одной стороной уведомления другой стороны об одностороннем отказе от исполнения договора полностью или частично, если иной срок расторжения или изменения договора не предусмотрен в уведомлении либо не определен соглашением сторон (п. 4 ст. 493 ГК).

**3.** За неисполнение или ненадлежащее исполнение условий договора поставки стороны несут ответственность, предусмотренную ГК Республики Беларусь, Положением о поставках товаров, другим законодательством и соглашением сторон. За нарушение обязанностей по договору поставки взыскиваются неустойка (штраф, пеня) и убытки.

При определении убытков, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательства, следует руководствоваться правилами, установленными ст. 14, 364, 365, 494 ГК. По общему правилу, взысканию подлежат убытки не только в виде расходов, которые лицо, чье право нарушено, произвело или должно будет произвести для восстановления нарушенного права, утрата или повреждение имущества (реальный ущерб), но и в виде неполученных доходов, которые это лицо получило бы при обычных условиях гражданского оборота, если бы его право не было нарушено (упущенная выгода).

Исчисление убытков при расторжении договора поставки производится по правилам, изложенным в ст. 494 ГК.

Размеры неустойки, взыскиваемой за нарушение договорных обязательств по поставке товаров, предусмотрены п. 91–93 Положения о поставках товаров. В договоре может быть оговорена неустойка, не предусмотренная Положением, за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств сторонами.

Покупатель (получатель), которому поставлен товар ненадлежащего качества, вправе предъявить поставщику требования, предусмотренные ст. 445 ГК, за исключением случая, когда поставщик, получивший уведомление покупателя о недостатках поставленных товаров, без промедления заменит поставлен-

ные товары товарами надлежащего качества. Кроме того, покупатель (получатель), осуществляющий продажу поставленных ему товаров в розницу, вправе требовать замены в разумный срок товара ненадлежащего качества, возвращенного потребителем, если иное не предусмотрено договором поставки.

Если поставщик допустил недопоставку либо не выполнил требования покупателя о замене недоброкачественных товаров или о доукомплектовании товаров в установленный срок, покупатель вправе приобрести недопоставленные товары у других лиц. На поставщика в этих случаях относятся все необходимые и разумные расходы, связанные с приобретением товаров у другого продавца.

Неустойка за недопоставку или просрочку поставки товаров взыскивается с поставщика до фактического исполнения обязательства в пределах его обязанности восполнить недопоставленное количество товаров в последующих периодах поставки, если иной порядок уплаты неустойки не установлен законодательством или договором (ст. 491 ГК).

**4.** 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 (ст. 496 ГК).

Государственными нуждами признаются определяемые в установленном законодательством порядке потребности Республики Беларусь или ее административно-территориальных единиц. Они обеспечиваются, как правило, за счет средств бюджета и внебюджетных источников финансирования. К числу поставляемых для государственных нужд товаров относятся необходимые Республике Беларусь товары, предназначенные для реализации социально-экономических, научно-технических, оборонных, природоохранных, а также иных задач.

Стороны данного договора – государственный заказчик и поставщик (исполнитель).

Поставка товаров для государственных нужд осуществляется на основе государственного контракта на поставку товаров для государственных нужд, а также заключаемых в соответствии с ним договоров поставки товаров для государственных нужд.

Особенности поставки товаров для государственных нужд состоят в порядке формирования хозяйственных связей по поставкам, порядке заключения государственного контракта и

договора поставки товаров для государственных нужд, его исполнения, возмещении убытков, причиненных поставщику в связи с выполнением или расторжением государственного контракта и покупателю в связи с отказом поставщика от выполнения государственного контракта, и ряде других.

### ***Особенности формирования хозяйственных связей по договору поставки товаров для государственных нужд***

Государственный контракт заключается на основе заказа государственного заказчика на поставку товаров для государственных нужд, принятого поставщиком. Причем для государственного заказчика, разместившего заказ, принятый поставщиком (исполнителем), заключение такого контракта является обязательным. В то же время на поставщика такая обязанность возлагается лишь в случаях, предусмотренных законодательством, и при условии, что государственным заказчиком будут возмещены все убытки, которые могут быть причинены поставщику (исполнителю) в связи с выполнением государственного контракта. В силу п. 3 ст. 497 условие о возмещении убытков не применимо только в отношении казенного предприятия.

Наиболее часто государственные заказы размещаются путем проведения открытых или закрытых торгов (конкурсов). В этих случаях заключение государственного контракта с поставщиком (исполнителем), объявленным победителем конкурса, является для государственного заказчика обязательным (п. 4 ст. 497 ГК).

### ***Особенности заключения договора поставки товаров для государственных нужд***

Порядок заключения государственного контракта урегулирован ст. 498 ГК. Проект государственного контракта разрабатывается государственным заказчиком и направляется поставщику (исполнителю), если иное не предусмотрено соглашением между ними. Получив проект государственного контракта, поставщик не позднее тридцатидневного срока принимает одно из следующих решений: а) дать согласие на заключение государственного контракта на условиях, предложенных государственным заказчиком; б) дать согласие на заключение государственного контракта на иных условиях; в) отказаться от заключения государственного контракта с уведомлением об этом государственного заказчика. В первом случае поставщик (исполнитель) подписывает государственный контракт и возвращает один его экземпляр государственному заказчику. Во втором случае он

направляет государственному заказчику вместе с подписанным государственным контрактом протокол разногласий. В третьем случае поставщик обязан уведомить государственного заказчика об отказе от заключения государственного контракта.

Государственный заказчик, получив государственный контракт с протоколом разногласий, должен их рассмотреть в течение тридцати дней, согласовать их с поставщиком и известить его о своем решении принять государственный контракт в редакции, предложенной поставщиком, или об отклонении протокола разногласий. В последнем случае, как и после истечения тридцатидневного срока, неурегулированные разногласия по государственному контракту, заключение которого является обязательным для одной из сторон, могут быть переданы другой стороной на рассмотрение хозяйственного суда. Установлен и срок обращения за судебной защитой – не позднее тридцати дней с момента получения государственного контракта с протоколом разногласий.

Когда государственный контракт заключается по результатам конкурса на размещение заказа на поставку товаров для государственных нужд, государственный контракт должен быть заключен в срок не позднее двадцати дней со дня проведения конкурса (п. 4 ст. 498 ГК).

Если сторона, для которой заключение государственного контракта является обязательным, уклоняется от его заключения, другая сторона вправе обратиться в хозяйственный суд с требованием о понуждении этой стороны заключить государственный контракт.

Процедура заключения договора поставки товаров для государственных нужд регламентирована ст. 499 ГК. Когда государственным контрактом предусмотрена поставка товаров конкретному покупателю, который прикреплен к поставщику, договор поставки для государственных нужд заключается следующим образом. Государственный заказчик не позднее тридцатидневного срока со дня подписания государственного контракта выдает поставщику (исполнителю) и покупателю извещение о прикреплении покупателя к поставщику (исполнителю). Такое извещение является основанием заключения договора поставки товаров для государственных нужд.

Поставщик (исполнитель) в тридцатидневный срок направляет проект договора поставки товаров для государственных нужд покупателю, указанному в извещении о прикреплении,

если иной порядок не предусмотрен государственным контрактом либо проект договора не представлен покупателем. Покупатель, получив проект договора поставки товаров для государственных нужд, при отсутствии разногласий по его условиям подписывает договор и возвращает один экземпляр поставщику в течение тридцати дней со дня получения проекта. При наличии разногласий покупатель в этот же срок составляет протокол разногласий и направляет его вместе с подписанным договором поставщику (исполнителю). Аналогичным же образом должен действовать и поставщик (исполнитель), когда проект договора предложен для него покупателем.

Сторона, получившая проект договора поставки товаров для государственных нужд с протоколом разногласий, должна в течение тридцати дней: а) рассмотреть разногласия, принять меры по согласованию условий договора с другой стороной и известить другую сторону о принятии договора в ее редакции; б) отклонить протокол разногласий, уведомив об этом другую сторону. Неурегулированные разногласия в тридцатидневный срок могут быть переданы заинтересованной стороной на рассмотрение хозяйственного суда.

В случае уклонения поставщика (исполнителя) от заключения договора поставки товаров для государственных нужд, покупатель вправе обратиться в суд с требованием о понуждении поставщика (исполнителя) заключить договор на условиях разработанного покупателем проекта договора.

Следует иметь в виду, что покупатель вправе полностью или частично отказаться от товаров, указанных в извещении о прикреплении, и от заключения договора на их поставку. В этом случае поставщик (исполнитель) должен незамедлительно уведомить государственного заказчика. Кроме того, поставщику (исполнителю) в этих случаях предоставлено право потребовать от государственного заказчика извещения о прикреплении к другому покупателю.

Государственный заказчик в срок не позднее тридцати дней со дня получения уведомления поставщика (исполнителя) обязан:

- выдать извещение о прикреплении к нему другого покупателя;
- направить поставщику (исполнителю) отгрузочную разнарядку с указанием нового получателя товаров;
- сообщить ему о своем согласии принять и оплатить товары.

При невыполнении государственным заказчиком этих обязанностей поставщик (исполнитель) вправе потребовать от государственного заказчика принять и оплатить товары либо реализовать товары по своему усмотрению с отнесением разумных расходов, связанных с их реализацией, на государственного заказчика.

### **Особенности исполнения договорных обязательств по поставке товаров для государственных нужд**

В случаях, когда в соответствии с условиями государственного контракта поставка товаров осуществляется непосредственно государственному заказчику или по его указанию (отгрузочной разрядке) другому лицу (получателю), отношения сторон по исполнению государственного контракта регулируются правилами, предусмотренными ст. 476, 493 ГК, то есть нормами о поставке.

Когда поставка товаров для государственных нужд осуществляется получателем, указанным в отгрузочной разрядке, то оплату товаров производит государственный заказчик, если иной порядок расчетов не предусмотрен государственным контрактом.

Покупатель оплачивает товары по ценам, которые определяются в соответствии с государственным контрактом, если иной порядок определения цен и расчетов не предусмотрен государственным контрактом. Причем при оплате товаров по договору поставки товаров для государственных нужд заказчик признается поручителем по этому обязательству покупателя (ст. 341–347 ГК). В силу п. 1 ст. 343 ГК при неисполнении или ненадлежащем исполнении должником обеспеченного поручительством обязательства поручитель и должник отвечают перед кредитором солидарно, если законодательством или договором поручительства не предусмотрена субсидиарная ответственность поручителя. Государственный заказчик как поручитель покупателя отвечает перед поставщиком (исполнителем) в том же объеме, что и покупатель, включая уплату процентов, возмещение судебных издержек по взысканию долга и других убытков поставщика (исполнителя), которые вызваны неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательства покупателем.

Особенности возмещения убытков, причиненных в связи с выполнением или расторжением государственного контракта, состоят в следующем. Во-первых, убытки, причиненные поставщику (исполнителю) в связи с выполнением государственного

контракта, для которого заключение такого контракта является обязательным, возмещаются государственным заказчиком. Во-вторых, такие убытки должны быть возмещены в срок не позднее тридцати дней с момента передачи товара в соответствии с государственным контрактом. В-третьих, при невыполнении государственным заказчиком обязанности возместить убытки поставщик имеет право отказаться от выполнения государственного контракта и потребовать возмещения убытков, вызванных его расторжением. Если государственный контракт расторгается по указанным выше основаниям, поставщик вправе отказаться от исполнения договора поставки товара для государственных нужд. Убытки, причиненные покупателю таким отказом поставщика, возмещаются государственным заказчиком.

Государственный заказчик вправе полностью или частично отказаться от товаров, поставка которых предусмотрена государственным контрактом, только в случаях, предусмотренных законодательством. Причем он обязан возместить поставщику (исполнителю) убытки, которые причинены таким отказом.

Если отказ государственного заказчика от товаров, поставка которых предусмотрена государственным контрактом, повлечет расторжение или изменение договора поставки товаров для государственных нужд, убытки, причиненные покупателю таким расторжением или изменением, возмещаются государственным заказчиком (ч. 2 ст. 504 ГК).

Указом Президента Республики Беларусь от 16.01.2002 г. № 40 «О дополнительных мерах по регулированию экономических отношений» установлена ответственность поставщика (исполнителя) за уклонение от заключения государственного контракта на поставку товаров для государственных нужд в случаях, когда заключение таких контрактов (договоров) является обязательным и за недопоставку товаров. В первом случае может быть наложен штраф на поставщика (исполнителя) в размере от 50 до 100 процентов стоимости товаров, определенных в проекте государственного контракта на поставку товаров для государственных нужд (договора поставки товаров для государственных нужд). Непоставка (недопоставка) товаров для государственных нужд влечет наложение штрафа на поставщика (исполнителя) в размере от 50 до 100 процентов стоимости непоставленных (недопоставленных) товаров.

## ТЕМА 9. ДОГОВОР МЕНЫ В КОММЕРЧЕСКОМ ОБОРОТЕ

1. Понятие и особенности договора мены как коммерческого договора.
2. Предмет, форма договора.
3. Права и обязанности сторон по договору.

Договор мены в коммерческом обороте занимает особое место. Это объясняется особенностями перехода Республики Беларусь к рыночной экономике, широким использованием данного договора как одного из реализационных договоров в торговом обороте.

Договор мены оформлен в новом ГК в качестве самостоятельного типа гражданско-правовых договоров. Ему посвящена гл. 31 ГК (ст. 538–542).

По договору мены каждая из сторон обязуется передать в собственность другой стороны один товар в обмен на другой (п. 1 ст. 538 ГК).

Можно выделить следующие его отличительные черты. Как реализационный договор он направлен на передачу имущества. Подобно купле-продаже, товары по договору мены передаются в собственность сторон. Договор мены отличает характер встречного предоставления. Его стороны осуществляют мену одного товара на другой. Оплата стоимости передаваемого товара в денежном выражении не предусматривается. Кроме того, договор мены отличает момент перехода права собственности на обмениваемые товары. В силу ст. 541 ГК право собственности на обмениваемые товары переходит к сторонам, выступающим по договору мены в качестве покупателей, одновременно после исполнения обязательств передать соответствующие товары обеими сторонами. Это общее правило. Иной момент перехода в качестве, скорее, исключения может быть предусмотрен законодательством или конкретным договором мены. Данный договор отличает и его субъектный состав. Субъектами договорных отношений выступают, в основном, коммерческие организации, индивидуальные предприниматели. Причем каждая из сторон договора должна быть собственником обмениваемого имущества. При этом каждая из сторон признается продавцом товара, который она обязуется передать, и покупателем товара, который она обязуется принять в обмен.



Договор мены с точки зрения его юридических характеристик относится к числу консенсуальных, возмездных, двусторонних договоров.

Поскольку в коммерческом обороте широко используются такие понятия, как «бартерная сделка», «бартерный договор», возникает вопрос, можно ли их отнести к числу договоров мены. Договор мены как самостоятельный гражданско-правовой договор в широком смысле включает все договоры, по которым расчеты за товары производятся не путем их оплаты, а путем взаимного обмена товарами. Общее, что объединяет данные договоры – это то, что по ним не производится денежная оплата. Бартерный договор широко используется во внешнеэкономической деятельности. Вместе с тем, следует учитывать, что действующий ГК не использует ни термин «бартерный» договор, ни какой-либо иной. Законодатель сознательно применил термин «договор мены».

2. Предметом договора мены большинство ученых-юристов считают вещи, не изъятые из оборота и оборот которых не ограничен. По мнению М.И. Брагинского и В.В. Витрянского, предмет договора мены включает два рода объектов: объектом первого рода служат действия обязанных лиц по передаче друг другу обмениваемых товаров; объектом второго рода являются обмениваемые товары. Они указывают, что предметом договора мены являются действия каждой из сторон по передаче в собственность (хозяйственное ведение, оперативное управление) другой стороны обмениваемого товара<sup>1</sup>.

К отношениям по передаче товаров применяются правила о купле-продаже (гл. 30 ГК), если это не противоречит правилам гл. 31 ГК и существу мены.

В отношении обмениваемых товаров должны применяться правила об условиях договора купли-продажи о товаре. В соответствии с ними, во-первых, товарами по договору мены, как и купли-продажи, могут быть любые вещи с соблюдением правил ст. 129 ГК. Во-вторых, договор мены может быть заключен в отношении товара, имеющегося в наличии у продавца в момент заключения договора, а также товара, который будет создан или приобретен продавцом в будущем, если иное не уста-

---

<sup>1</sup> См.: Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга вторая: Договоры о передаче имущества. – Изд. 2-е, стереотип. – М.: «Статут», 2000. – С. 263.

новлено законодательством или не вытекает из характера товара. В-третьих, условие договора мены о товаре считается согласованным, если договор позволяет определить наименование и количество товара.

По договору мены стороны производят обмен товарами. Если из договора мены не вытекает иное, товары, подлежащие обмену, предполагаются равноценными.

В случае, когда в соответствии с договором мены обмениваемые товары признаются неравноценными, сторона, обязанная передать товар, цена которого ниже цены товара, предоставляемого в обмен, должна оплатить разницу в ценах непосредственно до или после исполнения ее обязанности передать товар, если иной порядок оплаты не предусмотрен законодательством или договором.

Поскольку к договору мены применяются правила о купле-продаже, договор мены может быть заключен в любой форме, предусмотренной для совершения договоров купли-продажи. Данный вывод подтверждается также п. 1 ст. 404 ГК, которая регламентирует вопросы формы договора. Одновременно следует учитывать, что сделки юридических лиц между собой должны совершаться в простой письменной форме (ст. 162 ГК). Несоблюдение простой письменной формы лишает сторон права в случае спора ссылаться в подтверждение сделки и ее условий на свидетельские показания. Вместе с тем, в подтверждение заключения такой сделки стороны вправе приводить письменные и другие доказательства, не являющиеся свидетельскими показаниями.

В случаях, прямо указанных законодательными актами или соглашением сторон, несоблюдение простой письменной формы сделки влечет ее недействительность. Кроме того, в силу п. 3 ст. 163 ГК, несоблюдение простой письменной формы внешнеэкономической сделки влечет недействительность сделки.

Письменная форма договора считается соблюденной, если письменное предложение заключить договор принято в соответствии с п. 3 ст. 408 ГК. В силу установленного данной нормой правила, совершение лицом, получившим оферту, в срок, установленный для ее акцепта, действий по выполнению указанных в оферте условий договора (отгрузка товаров, предоставление услуг, выполнение работ, уплата соответствующей суммы и т.д.) считается акцептом, если иное не предусмотрено законодательством или не указано в оферте.

**3.** По договору мены каждая из сторон выступает в роли продавца товара, который она передает в собственность контрагента, и покупателя товара, получаемого по договору. Таким образом, на сторонах договора в равной степени лежат права и обязанности продавцов и покупателей. Поскольку товары, подлежащие обмену, предполагаются равноценными, расходы на их передачу и принятие осуществляются в каждом случае той стороной, которая исполняет соответствующие обязанности.

Стороны обязаны передать товар, предусмотренный договором мены. Одновременно, если иное не предусмотрено договором, они обязаны передать друг другу принадлежности товара, а также относящиеся к нему документы (технический паспорт, сертификат качества, инструкцию по эксплуатации и т.п.), предусмотренные законодательством или договором.

Товары по договору мены должны быть переданы в срок, определенный договором, а если договор не позволяет определить этот срок, – в соответствии с Правилами, предусмотренными ст. 295 ГК.

В случае, когда в соответствии с договором мены сроки передачи обмениваемых товаров не совпадают, к исполнению обязательства передать товар стороной, которая должна передать товар после передачи товара другой стороной, применяются Правила о встречном исполнении обязательств (ст. 309 ГК).

Встречным признается исполнение обязательства одной из сторон, которое в соответствии с договором обусловлено исполнением своих обязательств другой стороной.

В случае непредоставления обязанной стороной обусловленного договором исполнения обязательства либо наличия обстоятельств, очевидно свидетельствующих о том, что такое исполнение не будет произведено в установленный срок, сторона, на которой лежит встречное исполнение, вправе приостановить исполнение своего обязательства либо отказаться от исполнения этого обязательства и потребовать возмещения убытков.

Если обусловленное договором исполнение обязательства произведено не в полном объеме, сторона, на которой лежит встречное исполнение, вправе приостановить исполнение своего обязательства или отказаться от исполнения в части, соответствующей непредоставленному исполнению.

Если встречное исполнение обязательства произведено, несмотря на непредоставление другой стороной обусловленного договором исполнения своего обязательства, эта сторона обязана предоставить такое исполнение.

Следует иметь в виду, что вышеуказанные правила, касающиеся встречного исполнения обязательства, применяются, если договором или законодательством не предусмотрено иное.

Каждая из сторон договора мены обязана передать товар, свободный от прав третьих лиц. Сторона, у которой третьим лицом изъят товар, приобретенный по договору мены, вправе при наличии предусмотренных ст. 431 ГК оснований потребовать от другой стороны возврата товара, полученного последней в обмен, и (или) возмещения убытков. При изъятии товара у стороны договора мены (покупателя) третьими лицами по основаниям, возникшим до исполнения договора мены, другая сторона (продавец) обязана возместить покупателю понесенные им убытки, за исключением случая, когда покупатель знал или должен был знать о наличии этих оснований. Соглашение сторон об освобождении продавца (стороны по договору) от ответственности или о ее ограничении в случае истребования приобретенного имущества у покупателя третьими лицами недействительно.

## **ТЕМА 10. ОСНОВНЫЕ ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ДОГОВОРЫ В ТОРГОВОМ ОБОРОТЕ**

- 1. Договор поручения в торговом обороте.**
- 2. Договор комиссии.**
- 3. Иные посреднические договоры в торговом обороте.**

1. Легальное определение договора поручения содержится в п. 1 ст. 861 ГК Республики Беларусь. По договору поручения одна сторона (поверенный) обязуется совершить от имени и за счет другой стороны (доверителя) определенные юридические действия. С точки зрения права гражданского данный договор относится к числу договоров по возмездному оказанию услуг. В отличие от обычного гражданского оборота, в торговом обороте этот договор имеет ряд особых черт. Так, ГК Республики Беларусь ввел понятие «коммерческий представитель» (п. 3 ст. 863 ГК) и «коммерческое представительство» (ст. 185 ГК). Нормы о договоре содержатся в гл. 49 ГК Республики Беларусь «Поручение» и в гл. 10 «Представительство. Доверенность».

Стороны в договоре – доверитель и поверенный. Доверитель поручает поверенному определенные действия, которые носят юридический характер. Поверенный действует от имени и за счет доверителя. Непосредственным участником сделки

поверенный не становится. Права и объекты по сделке, совершенной поверенным, возникают непосредственно у доверителя.

Каковы же особенности договора поручения с участием коммерческого представителя?

Коммерческим представителем является лицо, постоянно и самостоятельно представляющее от имени предпринимателей при заключении ими договоров в сфере предпринимательской деятельности (п. 1 ст. 185 ГК). Коммерческий представитель вправе представлять интересы разных сторон в сделке их согласия и в других случаях, предусмотренных законодательством. При таком представительстве коммерческий представитель обязан исполнять данные ему поручения с заботливостью обычного предпринимателя (п. 2 ст. 185 ГК).

Доверитель по общему правилу обязан уплатить поверенному вознаграждение, если это предусмотрено законодательством или договором поручения. Таким образом, обычный договор поручения является безвозмездным. Иной характер носит договор коммерческого представительства. В случаях, когда договор поручения связан с осуществлением обеими сторонами или одной из них предпринимательской деятельности, доверитель обязан уплатить поверенному вознаграждение, если договором не предусмотрено иное. При отсутствии в возмездном договоре условия о размере вознаграждения или о порядке его уплаты вознаграждение уплачивается после исполнения поручения. Его размер определяется в соответствии с п. 3 ст. 394 ГК Республики Беларусь, то есть в основу должна быть положена цена, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные работы или услуги.

Поверенный, действующий в качестве коммерческого представителя, вправе применить удержание в отношении имущества доверителя, которое у него находится в целях обеспечения своих требований по договору поручения. Если коммерческий представитель представляет обе стороны в сделке с их согласия, он вправе требовать уплаты обусловленного вознаграждения и возмещения понесенных им при исполнении поручения издержек от сторон договора в равных долях. Иной порядок уплаты вознаграждения и возмещения издержек может быть определен только соглашением между коммерческими представителями и доверителями.

Договор поручения относится к числу фидуциарных сделок, т.е. таких, в которых отношения сторон имеют довери-

тельный характер. Для договора с участием коммерческого представителя законодательством предусмотрены дополнительные требования к прекращению договорных отношений в одностороннем порядке, которые гарантируют предупреждение имущественных потерь для участников такого договора. Сторона, отказывающаяся от договора поручения, предусматривающего действие поверенного в качестве коммерческого представителя, должна уведомить другую сторону о прекращении договора не позднее, чем за тридцать дней, если договором не предусмотрен более длительный срок. При реорганизации юридического лица, являющегося коммерческим представителем, доверитель вправе отменить поручение без предварительного уведомления. Доверитель, отменивший поручение, обязан возместить коммерческому представителю убытки, причиненные прекращением договора (п. 2 ст. 868 ГК).

Коммерческое представительство осуществляется на основании письменного договора доверителя с поверенным. Такой договор должен содержать перечень полномочий коммерческого представителя. При отсутствии письменного договора полномочия коммерческого представителя и условия, на которых оно осуществляется, закрепляются в доверенности. Договор юридически закрепляет отношения доверителя и поверенного, поэтому он должен содержать конкретный перечень действий поверенного. Для представительства перед третьими лицами полномочия поверенного по общему правилу также должны быть удостоверены в письменной форме. Исключением из этого общего правила являются случаи, когда полномочия представителя явствуют из обстановки, в которой действует представитель. Полномочия поверенного для третьих лиц могут быть удостоверены договором или доверенностью. Такие полномочия должны быть правомерными и осуществимыми.

Договор поручения может быть заключен с указанием срока, в течение которого поверенный вправе действовать от имени доверителя, или без такого указания. По общему правилу, установленному ст. 187 ГК Республики Беларусь, срок действия доверенности не может превышать трех лет. Если срок в доверенности не указан, она сохраняет силу в течение одного года со дня ее совершения. Доверенность, в которой не указана дата ее совершения, ничтожна. И лишь только в отношении удостоверенной нотариусом доверенности, предназначенной для совершения действий за границей и не содержащей указания о сро-

ке ее действия, установлено иное правило. Такая доверенность сохраняет силу до ее отмены лицом, выдавшим доверенность.

Доверитель обязан:

1) выдать поверенному доверенность на совершение юридических действий, предусмотренных договором поручения;

2) возмещать поверенному издержки, а также обеспечивать его средствами, необходимыми для выполнения поручения;

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

4) уплатить вознаграждение, если договор поручения является возмездным.

Поверенный обязан:

1) лично исполнять данное ему поручение. Поверенный вправе передать исполнение поручения другому лицу (заместителю) лишь в случаях и на условиях, предусмотренных ст. 188 ГК: если он уполномочен на то доверителем либо вынужден сделать это в силу обстоятельств для охраны интересов выдавшего доверенность;

2) исполнять данное ему поручения в соответствии с указаниями доверителя. Указания доверителя должны быть правдомерными, осуществимыми и конкретными. Доверитель может предоставить коммерческому представителю право отступать от его указаний без предварительного запроса о таких отступлениях;

3) сообщать доверителю по его требованию все сведения о ходе исполнения поручения;

4) передавать доверителю без промедления все полученное по сделкам, совершенным во исполнение поручения;

5) по исполнению поручения или при прекращении договора поручения до его исполнения без промедления возвращать доверителю доверенность, срок действия которой не истек, и представлять отчет с приложением оправдательных документов, если это требуется по условиям договора или характеру поручения.

*Договор поручения прекращается вследствие:*

1) его исполнения;

2) отмены поручения доверителем;

3) отказа поверенного;

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

Доверитель вправе отменить поручение, а поверенный – отказаться от него в любое время. Соглашение об отказе от этого права ничтожно.

Прекращение договора поручения вследствие смерти поверенного либо ликвидации юридического лица обязывает наследников поверенного либо ликвидатора юридического лица принять меры, необходимые для охраны имущества доверителя, и известить его о прекращении договора. В частности, должны быть сохранены его вещи и документы, которые подлежат передаче доверителю (ст. 869 ГК).

Договоры поручения в торговом обороте постепенно обособляются в самостоятельный вид договора – коммерческого представительства.

**2.** По договору комиссии одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента.

По сделке, совершенной комиссионером с третьим лицом, приобретает права и становится обязанным комиссионер, хотя бы комитент и был назван в сделке и вступил с третьим лицом в непосредственные отношения по исполнению сделки (п. 1 ст. 880 ГК).

Следовательно, особенности договора комиссии состоят в следующем:

а) *одна сторона (комиссионер) выполняет поручение другой (комитента), но выступает в торговом обороте от своего имени;*

б) *комиссионер по договору заключает одну или несколько сделок;*

в) *комиссионер получает вознаграждение;*

г) *права и обязанности по сделке приобретает комиссионер.*

Договор комиссии может быть заключен на определенный срок или без указания срока его действия, с указанием или без указания территории его исполнения. В нем может быть предусмотрено обязательство комитента не предоставлять третьим лицам право совершать в его интересах и за его счет сделки, которые поручены комиссионеру. Договор комиссии может быть заключен и без такого обязательства комитента. Важные указания для договоров комиссии, заключаемых в торговом обороте, содержатся в п. 2 ст. 880 ГК. Так, договор комиссии может быть заключен с условиями относительно ассортимента товаров, являющихся предметом комиссии.



Комиссионер в торговом обороте реализует покупателю коммиссионный товар самостоятельно, не привлекая при этом комитента. Он осуществляет торговые операции от своего имени. Причем при заключении договора комиссии следует учитывать, что комиссионер *имеет право заключать сделки различных видов, как договоры купли-продажи, так и договоры субкомиссии*. Заключая договор субкомиссии, комиссионер приобретает в отношении субкомиссионера права и обязанности комитента. Комитент же до прекращения договора комиссии не имеет права вступать без согласия комиссионера в непосредственные отношения с субкомиссионером, если иное не предусмотрено договором комиссии <sup>1</sup>. Комиссионер же в случае заключения договора субкомиссии остается ответственным за действия субкомиссионера перед комитентом.

В торговом обороте важно соблюдение принципа надлежащего исполнения обязательств. В силу ст. 882 ГК комиссионер *обязан исполнить* принятое на себя поручение на *наиболее выгодных* для комитента условиях и в соответствии с указаниями последнего, а при отсутствии в договоре комиссии таких указаний – в соответствии с обычно предъявляемыми требованиями. Стимулом заинтересованности комиссионера действовать наиболее целесообразным образом, преследуя при этом экономическую выгоду, служит указание ч. 2 ст. 883 ГК. Если комиссионер совершил сделку на условиях более выгодных, чем которые были указаны комитентом, *дополнительная выгода делится* между комитентом и комиссионером поровну, если иное не предусмотрено соглашением сторон.

Коммерческую направленность носят и правила, закрепленные ст. 883 ГК Республики Беларусь, касающиеся ответственности комиссионера за неисполнение сделки, заключенной для комитента.

*Комиссионер не отвечает* перед комитентом за неисполнение третьим лицом сделки, заключенной с ним за счет комитента. Исключение составляют случаи, когда комиссионер не проявил необходимой осмотрительности в выборе этого лица либо принял на себя ручательство за исполнение сделки (делькредере). По мнению Б.И.Путинского, осмотрительность в торговом обороте предполагает проверку законности создания и

---

<sup>1</sup> См.: Логунов Д.А. Правовое регулирование договора комиссии // Законодательство. – 1999. – № 2. – С. 23–29.

наличия регистрации юридического лица, выступающего контрагентом, внесения полномочий лиц, действующих от имени организаций, проверку платежеспособности покупателя, его деловой репутации<sup>1</sup>.

Содержание договора комиссии образуют права и обязанности сторон.

Комиссионер вправе:

1) требовать вознаграждения и возмещения расходов, даже если договор не исполнен по вине комитента;

2) удерживать находящиеся у него вещи, которые подлежат передаче комитенту либо лицу, указанному комитентом, в обеспечение своих требований по договору комиссии;

3) требовать возмещения убытков, причиненных отменой поручения;

4) отступить от указаний комитента, если это по обстоятельствам дела необходимо для обеспечения интересов комитента, а комиссионер, кроме того, не мог запросить предварительного согласия комитента или не получил ответа на него в разумный срок. Комиссионеру, действующему в качестве предпринимателя, может быть предоставлено право отступать от его указания без предварительного запроса;

5) заключить договор субкомиссии;

6) удерживать причитающиеся ему по договору суммы из всех денежных средств, которые поступили к нему за счет комитента.

Комиссионер обязан:

1) исполнить поручение на наиболее выгодных для комитента условиях и в соответствии с его указаниями, а при отсутствии таковых – в соответствии с обычно предъявляемыми требованиями;

2) отвечать за утрату, недостачу или повреждение имущества комитента;

3) по исполнении поручений предоставить комитенту отчет и передать ему все полученное по договору комиссии;

4) возместить комитенту разницу при продаже имущества по цене, которая ниже согласованной. Он освобождается от этой обязанности, если докажет, что у него не было возможности продать имущество по согласованной цене, и продажа по более низкой цене предупредила еще большие убытки.

---

<sup>1</sup> См.: Пугинский В.И. Коммерческое право России. – М.: «Фрайт», 2000. – С. 201.

Комитент обязан:

- 1) принять от комиссионера все исполненное по договору комиссии;
- 2) осмотреть имущество, приобретенное для его комиссионером;
- 3) известить комиссионера без промедления об обнаруженных в этом имуществе недостатках;
- 4) уплатить комиссионеру вознаграждение и возместить комиссионные расходы;
- 5) сообщить свои возражения по отчету комиссионера в течение тридцати дней со дня получения отчета;
- 6) освободить комиссионера от обязательств по исполнению комиссионного поручения, принятых им на себя перед третьим лицом.

Комитент вправе:

- 1) определить условия относительно ассортимента товаров, являющихся предметом комиссии;
- 2) отказаться от исполнения комиссионером договора при условии возмещения ему причиненных отказом убытков;
- 3) потребовать от комиссионера отчет об исполнении поручения.

Основания прекращения договора комиссии:

- 1) исполнение договора;
- 2) отказ комитента от исполнения договора;
- 3) отказ комиссионера от исполнения договора в случаях, предусмотренных законодательством или договором;
- 4) смерть комиссионера, объявление его умершим, признание недееспособным, ограниченно дееспособным или безвестно отсутствующим;
- 5) признание индивидуального предпринимателя, являющегося комиссионером, экономически несостоятельным (банкротом).

Особенности отдельных видов договоров комиссии могут быть предусмотрены законодательством. Так, Приказом Минторга Республики Беларусь от 30.05.1997 г. № 73 утверждены «Временные правила комиссионной торговли непродовольственными товарами». Они регулируют порядок комиссионной торговли непродовольственными товарами на основании договора комиссии. Такие договоры заключаются между юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, которые принимают товар на комиссию, и гражданином, другим юридическим ли-

цом, с целью розничной продажи указанного товара за вознаграждение, а также отношения между комиссионером и покупателем по купле-продаже товара, принятого на комиссию.

Круг товаров, на которые распространяются данные Временные правила, установлены п. 4, 16. На комиссию принимаются непродовольственные товары: новые и бывшие в употреблении, годные для использования, не требующие ремонта или реставрации, отвечающие санитарным нормам и требованиям, безопасные для жизни и здоровья граждан.

Договор комиссии является основным документом, определяющим права и обязанности сторон. Он содержит указание на предмет продаж, продажную цену товара, принятого на комиссию, размеры комиссионного вознаграждения, оплаты расходов комиссионера по хранению товара, на уценку товара, сроки реализации до и после его уценки и другие условия.

За комитентом сохраняется право собственности на товар, принятый на комиссию, до момента его продажи (передачи) покупателю.

Комиссионер отвечает перед комитентом за утрату или повреждение товара, принятого на комиссию, если не докажет, что утрата или повреждение произошли не по его вине. Размер и порядок возмещения комиссионером нанесенного комитенту ущерба определяются соглашением сторон, а в случае недостижения согласия спор о размере и порядке возмещения ущерба может быть разрешен в судебном порядке.

Комиссионер не вправе, если иное не предусмотрено договором, отказаться от исполнения принятого поручения, за исключением случаев, когда это вызвано невозможностью исполнения поручения или нарушением комитентом договора комиссии.

Комиссионер обязан письменно уведомить комитента о своем отказе, при этом договор комиссии сохраняет свою силу в течение двух недель со дня получения комитентом уведомления комиссионера об отказе от исполнения поручения.

Если комиссионер откажется от исполнения принятого поручения вследствие нарушения договора комиссии комитентом, он вправе получить как возмещение понесенных расходов, так и комиссионное вознаграждение.

Комиссионер может представлять комитенту с его согласия дополнительно платные услуги по приему и оценке товара на дому (в месте нахождения товара), доставке крупногабаритного

товара от комитента в магазин, оценке и диагностике изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней и другие.

При приеме товаров на комиссию между комиссионером и комитентом заключается договор комиссии в письменной форме. В случае приема на комиссию нескольких товаров к договору комиссии может прилагаться перечень товаров, принятых на комиссию. Одновременно вписывается товарный ярлык.

Примерные формы договора комиссии, прилагаемого к нему перечня товаров, принятых на комиссию, и товарного ярлыка разрабатываются Министерством торговли Республики Беларусь.

Договор комиссии и приложение к нему составляют в двух экземплярах, первый из которых вручается комитенту, второй остается у комиссионера.

На каждый товар прикрепляется товарный ярлык, а на мелкие товары (часы, цепочки, кольца, бусы, броши и другие аналогичные изделия) – ценник с указанием наименования товара, номера договора комиссии и продажной цены. При приеме товаров на комиссию в договоре комиссии (в перечне товаров, принятых на комиссию) и товарном ярлыке дается характеристика состояния товара (новый, бывший в употреблении, установленные дефекты, устанавливаются другие основные товарные признаки).

Договор комиссии, перечень товаров, принятых на комиссию, и товарный ярлык подписываются комиссионером и комитентом.

Согласованная комиссионером и комитентом продажная цена принятого на комиссию товара указывается в договоре комиссии (перечне) и товарном ярлыке (ценнике).

Размер комиссионного вознаграждения устанавливается в процентах к цене, по которой продан товар. Он может быть дифференцирован по отдельным товарам или товарным группам.

Согласованный комиссионером и комитентом размер комиссионного вознаграждения фиксируется в договоре комиссии.

Комитент вправе в любое время потребовать от комиссионера возврата принятого на комиссию, но еще не проданного товара, по предъявлении договора комиссии, паспорта или иного документа, его заменяющего, удостоверяющего личность, возместив комиссионеру расходы по хранению товара.

**3.** В торговом обороте используются и иные посреднические договоры. Так, в Российской Федерации широкое распространение получил агентский договор. В силу ст. 1005 ГК Рос-

сийской Федерации по агентскому договору одна сторона (агент) обязуется за вознаграждение совершать по поручению другой стороны (принципала) юридические и иные действия от своего имени и за счет принципала либо от имени и за счет принципала. Основное отличие агентского договора от поручения состоит в том, что агент принимает на себя совершение одновременно как фактических, так и юридических действий для принципала<sup>1</sup>.

Отношения по агентированию урегулированы гл. 52 ГК Российской Федерации. Кроме того, к отношениям, вытекающим из агентского договора, применяются правила, предусмотренные гл. 49 ГК («Поручение») или гл. 51 ГК («Комиссия») в зависимости от того, действует агент по условиям этого договора от имени принципала или от своего имени, если эти правила не противоречат положениям гл. 52 ГК или существу агентского договора.

Агент может действовать от своего имени и от имени принципала. В последнем случае полномочия агента, кроме договора, должны быть закреплены в доверенности. Особенностью агентского договора в этих случаях является и то, что стороной в сделке, совершенной от имени принципала, признается принципал.

По сделке, совершенной агентом с третьим лицом *от имени и за счет принципала*, права и обязанности возникают непосредственно у принципала.

По сделке, совершенной агентом с третьим лицом *от своего имени и за счет принципала*, приобретает права и становится обязанным агент, хотя бы принципал и был назван в сделке или вступил с третьим лицом в непосредственные отношения по исполнению сделки.

В случаях, когда в агентском договоре, заключенном в письменной форме, предусмотрены общие полномочия агента на совершение сделок от имени принципала, последний в отношениях с третьими лицами не вправе ссылаться на отсутствие у агента надлежащих полномочий, если не докажет, что третье лицо знало или должно было знать об ограничении полномочий агента.

Агентский договор может быть заключен на определенный срок или без указания срока его действия.

---

<sup>1</sup> См.: Пугинский Б.И. Коммерческое право России. – М.: «Фрайт», 2000. – С. 212.

Законом могут быть предусмотрены особенности отдельных видов агентского договора.

Особенности агентского договора состоят в следующем. Во-первых, агентский договор носит возмездный характер. Принципал обязан уплатить агенту вознаграждение в размере и в порядке, установленных в агентском договоре.

Если в агентском договоре размер агентского вознаграждения не предусмотрен и он не может быть определен, исходя из условий договора, вознаграждение подлежит уплате в размере, определяемом в соответствии с п. 3 ст. 424 ГК. В этих случаях исполнение договора должно быть оплачено по цене, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные товары, работы и услуги.

При отсутствии в договоре условий о порядке уплаты агентского вознаграждения принципал обязан уплачивать вознаграждение в течение недели с момента представления ему агентом отчета за прошедший период, если из существа договора или обычаев делового оборота не вытекает иной порядок уплаты вознаграждения.

Во-вторых, агент по договору может совершать как юридические, так и иные действия.

В-третьих, агентским договором может быть предусмотрено обязательство принципала не заключать аналогичных агентских договоров с другими агентами, действующими на определенной в договоре территории, либо воздерживаться от осуществления на этой территории самостоятельной деятельности, аналогичной деятельности, составляющей предмет агентского договора.

Агентским договором может быть предусмотрено обязательство агента не заключать с другими принципалами аналогичных агентских договоров, которые должны исполняться на территории, полностью или частично совпадающей с территорией, указанной в договоре.

Причем условия агентского договора, в силу которых агент вправе продавать товары, выполнять работы или оказывать услуги исключительно определенной категории покупателей (заказчиков) либо исключительно покупателям (заказчикам), имеющим место нахождения или место жительства на определенной в договоре территории, являются ничтожными (ст. 1007 ГК Российской Федерации).

В-четвертых, агент должен исполнять договорные обязанности лично. Агент вправе в целях исполнения договора заключить субагентский договор с другим лицом, оставаясь ответственным за действия субагента перед принципалом. В агентском договоре может быть предусмотрена обязанность агента заключить субагентский договор с указанием или без указания конкретных условий такого договора.

Субагент не вправе заключать с третьими лицами сделки от имени лица, являющегося принципалом по агентскому договору. Исключение составляют случаи, когда субагент может действовать на основе передоверия. Правила и последствия такого передоверия определяются по правилам, предусмотренным для передоверия исполнения поручения.

В ходе исполнения агентского договора агент обязан представлять принципалу отчеты в порядке и в сроки, которые предусмотрены договором. При отсутствии в договоре соответствующих условий отчеты предоставляются агентом по мере исполнения им договора либо по окончании действия договора.

Если агентским договором не предусмотрено иное, к отчету агента должны быть приложены необходимые доказательства расходов, произведенных агентом на счет принципала.

Принципал, имеющий возражения по отчету агента, должен сообщить о них агенту в течение тридцати дней со дня получения отчета, если соглашением сторон не установлен иной срок. В противном случае отчет считается принятым принципалом.

Агентский договор прекращается вследствие исполнения агентом поручения принципала. Другими основаниями прекращения договорных обязательств являются:

- отказ одной из сторон от исполнения договора, заключенного без определения срока окончания его действия;
- смерть агента, признание его недееспособным, ограниченно дееспособным или безвестно отсутствующим;
- признание индивидуального предпринимателя, являющегося агентом, несостоятельным (банкротом).

Среди иных договоров, обслуживающих реализацию товара посредническими организациями, - дистрибьюторские договоры и договоры франшизы. Такие договоры сочетают в своем содержании несколько договоров и потому являются смешанными.



## ТЕМА 11. ОТДЕЛЬНЫЕ ВИДЫ ДОГОВОРОВ, ОПОСРЕДУЮЩИХ ТОРГОВЫЙ ОБОРОТ

- 1. Договор транспортной экспедиции.**
- 2. Хранение на товарном складе.**
- 3. Имущественное страхование в торговом обороте.**

1. Договор транспортной экспедиции относится к числу коммерческих договоров, содействующих торговле. Одновременно он относится к числу договоров по возмездному оказанию услуг. 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.

Правовая регламентация транспортной экспедиции осуществляется гл. 41 ГК Республики Беларусь, транспортными уставами и кодексами, другим законодательством. Условия выполнения договора определяются соглашением сторон, которое оформляется письменным договором. Договором определяются содержание отношений между экспедитором и клиентом, все важнейшие условия исполнения договорных обязательств. Клиент должен выдать экспедитору доверенность, если она необходима для выполнения его обязанностей. Предметом договора являются услуги по транспортной экспедиции груза. Они включают следующие наиболее часто встречающиеся в этих договорах обязанности экспедитора:

- организовать перевозку груза транспортом и маршрутом, избранным экспедитором или клиентом;
- заключить от имени клиента или от своего имени договор перевозки груза;
- обеспечить отправку и получение груза.

В качестве дополнительных услуг договором транспортной экспедиции может быть предусмотрено:

- получение требующихся для экспорта и импорта документов;
- выполнение таможенных и иных формальностей;
- проверка количества и состояния груза, его погрузка и выгрузка;
- уплата пошлин, сборов и других расходов, возлагаемых на клиента;

- хранение груза, его получение в пункте назначения;
- выполнение иных операций и услуг.

Экспедитором может быть только лицо, получившее лицензию на занятие экспедиторской деятельностью. В роли экспедитора может выступать юридическое лицо или индивидуальный предприниматель. Функции по транспортной экспедиции груза может выполнять перевозчик.

Клиентом является юридическое или физическое лицо, грузоотправитель или грузополучатель. Стороной коммерческого договора транспортной экспедиции может быть участник коммерческой деятельности.

Договор транспортной экспедиции может быть разовым или долгосрочным.

Цена договора определяется соглашением сторон.

К числу отличительных черт договора транспортной экспедиции могут быть отнесены следующие:

1) клиент обязан предоставить экспедитору документы и информацию о свойствах груза, условиях его перевозки, а также иную информацию, необходимую для исполнения экспедитором обязанности, определенной договором транспортной экспедиции; он несет ответственность за убытки, причиненные экспедитору в связи с нарушением обязанности по предоставлению информации;

2) любая из сторон вправе отказаться от исполнения договора, предупредив об этом другую сторону в разумный срок;

3) при одностороннем отказе от исполнения договора действует правило о возмещении убытков стороной, заявившей об отказе (ст. 759 ГК);

4) экспедитор вправе привлечь к исполнению своих обязанностей других лиц, если из договора не следует, что экспедитор должен исполнять свои обязанности лично (ст. 758 ГК);

5) условия ответственности экспедитора аналогичны условиям ответственности любого предпринимателя, он освобождается от ответственности только при наличии непреодолимой силы, то есть чрезвычайных и непредотвратимых при данных условиях обстоятельств; ответственность экспедитора наступает в полном объеме, включая упущенную выгоду;

6) если экспедитор докажет, что нарушение обязательства вызвано ненадлежащим исполнением договоров перевозки, ответственность экспедитора перед клиентом определяется по тем же правилам, по которым перед экспедитором отвечает соответствующий перевозчик (ч. 2 ст. 756 ГК).

**2.** *Договор хранения* в торговом обороте является одним из правовых средств обеспечения сохранности товаров как от воздействия неблагоприятных условий окружающей среды, так и от возможного расхищения третьими лицами.

По договору хранения одна сторона (хранитель) обязуется хранить вещь, переданную ей другой стороной (поклажедателем), и возвратить эту вещь в сохранности (п. 1 ст. 776 ГК).

В договоре хранения, в котором хранителем является коммерческая организация либо некоммерческая организация, осуществляющая хранение в качестве одной из целей предпринимательской деятельности (профессиональный хранитель), может быть предусмотрена обязанность хранителя принять на хранение вещь от поклажедателя в предусмотренный договором срок (п. 2 ст. 776 ГК).

В качестве самостоятельной разновидности договора хранения в коммерческой деятельности наиболее часто встречается *хранение на товарном складе* (складское хранение).

Данному договору посвящены ст. 797–808 ГК Республики Беларусь.

По договору складского хранения товарный склад (хранитель) обязуется за вознаграждение хранить товары, переданные ему товаровладельцем (поклажедателем), и возвратить эти товары в сохранности.

Договор складского хранения является *реальным и возмездным*. Его отличает особый субъектный состав. Хранителем в этом договоре выступает товарный склад.

*Товарным складом* признается организация, осуществляющая в качестве предпринимательской деятельности хранение товаров и оказывающая связанные с хранением услуги. Если из законодательства или лицензии, выданной коммерческой организации, вытекает, что она обязана принимать товары на хранение от любого товаровладельца, такой товарный склад признается *складом общего пользования*. Договор складского хранения, заключаемый товарным складом общего пользования, является публичным договором (ст. 798 ГК).

Можно выделить следующие отличительные черты договора хранения:

1) на товарный склад возлагается ряд дополнительных обязанностей: по осмотру товаров, определению их количества (числа единиц или товарных мест либо меру, вес, объем) и внешнего состояния;

2) товарный склад самостоятельно вправе изменять условия хранения;

3) товарный склад обязан при обнаружении во время хранения повреждений товара, выходящих за пределы согласования в договоре или обычных норм естественной порчи, составить акт и в тот же день известить товаровладельца;

4) товаровладелец и товарный склад вправе требовать при возвращении товара его осмотра и проверки его количества; вызванные этим расходы несет та сторона, которая потребовала проведения таких осмотров и проверок;

5) товаровладелец обязан письменно при получении товара извещать товарный склад о недостатке или повреждении товара вследствие его ненадлежащего хранения, если при возвращении товара складом товаровладельцу он не был осмотрен или проверен сторонами договора совместно. В отношении таких недостатков и повреждений, которые не могли быть обнаружены при обычном способе принятия товара, заявление должно быть сделано в течение трех дней по получении товара. При отсутствии такого заявления считается, поскольку не доказано иное, что товар возвращен складом в соответствии с условиями договора складского хранения;

6) профессиональный хранитель отвечает за утрату, недостачу или повреждение товаров, если не докажет, что утрата, недостача или повреждение произошли вследствие непреодолимой силы либо из-за свойств вещей, о которых хранитель не знал и не должен был знать, либо в результате умысла или грубой неосторожности поклажедателя (п. 1 ст. 791 ГК);

7) если из законодательства или договора следует, что товарный склад вправе распоряжаться сданными ему на хранение товарами, то отношения сторон строятся на основе правил о займе (гл. 42 ГК), однако, время и место возврата товаров определяются правилами о договоре хранения (гл. 47 ГК).

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

- 1) двойное складское свидетельство;
- 2) простое складское свидетельство;
- 3) складскую квитанцию.

Двойное складское свидетельство, каждая из его частей (складское свидетельство и залоговое свидетельство (варрант)), простое складское свидетельство являются ценными бумагами.

Товар, принятый на хранение по двойному или простому складскому свидетельству, может быть в течение его хранения предметом залога путем соответствующего свидетельства.

**3.** Страхование как система отношений по защите имущественных интересов участников коммерческой деятельности опосредуется рядом договоров страхования.

В силу п. 1 ст. 819 ГК Республики Беларусь по договору страхования одна сторона (страховщик) обязуется при наступлении предусмотренного в договоре события (страхового случая) возместить другой стороне (страхователю) или третьему лицу (выгодоприобретателю), в пользу которого заключен договор, причиненный вследствие этого события ущерб застрахованным по договору интересам в пределах определенной договором суммы (страховой суммы), а другая сторона (страхователь) обязуется уплатить обусловленную договором сумму (страховой взнос, страховую премию).

По договору имущественного страхования могут быть зарегистрированы:

- риск утраты (гибели) или повреждения имущества, которое находится во владении, пользовании, распоряжении страхователя или иного названного в договоре выгодоприобретателя;
- риск ущерба имущественным правам страхователя (выгодоприобретателя);
- риск убытков от предпринимательской деятельности;
- риск ответственности страхователя за нарушение договора;
- риск ответственности страхователя или иного лица по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц;
- иные имущественные риски.

В соответствии с п. 4 ст. 818 ГК не допускается страхование доходов от участия в хозяйственных обществах и товариществах, процентов по ценным бумагам, прибылей от инвестиций и других доходов, имеющих аналогичную природу.

В имущественном страховании страхователем может быть лицо, имеющее основанный на законодательстве или договоре интерес в сохранении этого имущества. При отсутствии такого интереса договор страхования недействителен.

Существенными указаниями договоров имущественного страхования в торговом обороте являются следующие условия:

1) об определенном имуществе либо ином имущественном интересе, являющемся объектом страхования;

2) о характере события, на случай наступления которого осуществляется страхование (страхового случая);

3) о размере страховой суммы;

4) о сумме страхового взноса и сроках его уплаты;

5) о сроке действия договора.

Договор страхования должен быть заключен в письменной форме, несоблюдение которой влечет его недействительность.

Систематическое страхование разных партий однородного имущества (товаров) может осуществляться на основании *генерального полиса*. В этих случаях оформление страхования каждой партии товаров отдельным договором не требуется.

На страхователя возлагается обязанность соблюдать страховщику обусловленные таким полисом сведения в срок, предусмотренный генеральным полисом. Если же такой срок предусмотрен – немедленно по их получении. Страхователь не освобождается от этой обязанности и в случае, когда возможность убытков, подлежащих возмещению страховщиком, уже миновала.

На страховщика возлагается обязанность по требованию страхователя выдавать страховые полисы по отдельным партиям имущества, подпадающего под действие страхового полиса. При несоответствии содержания страхового полиса генеральному полису предпочтение отдается страховому полису.

При страховании имущества или предпринимательского риска, если договором не предусмотрено иное, страховая сумма не должна превышать их *действительной стоимости (страховой стоимости)*. Такой стоимостью считается:

1) для имущества – его действительная стоимость в месте нахождения в день заключения договора страхования;

2) для предпринимательского риска – убытки от предпринимательской деятельности, которые страхователь понес бы при наступлении страхового случая.

Страховую стоимость имущества, которая указана в договоре, впоследствии оспорить нельзя. Исключение составляют случаи, когда страховщик, не воспользовавшийся до заключения договора своим правом на оценку страхового риска (п. 1 ст. 835 ГК), был умышленно введен в заблуждение относительно этой стоимости (ст. 838 ГК).

В соответствии со ст. 840 ГК страхователь (выгодоприобретатель) вправе осуществить страхование имущества или предпринимательского риска у нескольких страховщиков. При этом общая страховая сумма по всем договорам не может превышать страховой стоимости. Если же страховая стоимость превышена, договор страхования считается ничтожным в той части страховой суммы, которая превышает страховую стоимость. Причем уплаченная излишне часть страховой премии возврату не подлежит.

При переходе прав на застрахованное имущество от лица, в интересах которого был заключен договор страхования, к другому лицу, права и обязанности по договору страхования переходят к лицу, к которому перешли права на имущество. Исключения составляют случаи принудительного изъятия имущества по основаниям, указанным в п. 2 ст. 236 ГК, и отказа от права собственности (ст. 237 ГК).

Имущество по договору страхования может быть застраховано без указания *имени или наименования* выгодоприобретателя. При заключении такого договора страхования выдается страховой полис на предъявителя. Осуществить права по такому договору страхователь может лишь при условии предъявления этого полиса страховщику (п. 3 ст. 821 ГК).

По договору *страхования риска ответственности* по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц, может быть застрахована ответственность:

- страхователя;
- иного лица.

Лицо, ответственность которого за причинение вреда застрахована, должно быть названо в договоре страхования, а если лицо не названо, считается застрахованной ответственность страхователя.

По договору *страхования ответственности* за нарушение договора может быть застрахована только ответственность страхователя. Страхование ответственности по договору имеет и ту особенность, что оно допускается в случаях, предусмотренных законодательством (п. 1 ст. 824 ГК).

По договору страхования может быть застрахован предпринимательский риск только самого предпринимателя и только в его пользу (п. 1 ст. 822 ГК).

## ТЕМА 12. ПРИЕМКА ТОВАРОВ ПО КОЛИЧЕСТВУ И КАЧЕСТВУ

1. **Порядок приемки товаров.**
2. **Приемка товаров по количеству.**
3. **Приемка товаров по качеству.**

1. Порядок приемки товаров регламентирован ГК Республики Беларусь, транспортными уставами и кодексами, а также Положением о приемке товаров по количеству и качеству, которое утверждено Постановлением Кабинета Министров Республики Беларусь от 26.04.1996 г. № 285<sup>1</sup>. Нормы вышеуказанного Положения применяются при приемке товара по количеству и качеству по договорам купли-продажи, поставки, контрактации, когда актами законодательства, нормативно-технической документацией и договором между продавцом и покупателем не установлен иной порядок приемки.

Приемка товаров производится: на складе покупателя – при доставке товара продавцом либо перевозчиком, на складе продавца – при вывозе товара покупателем или по его поручению третьим лицом; в месте вскрытия опломбированных или в месте разгрузки неопломбированных транспортных средств и тарных мест, на складе перевозчика – при доставке и выдаче товара перевозчиком. Процесс приемки товара проходит несколько стадий. На первой стадии при приемке товара от перевозчика покупатель обязан проверить:

- исправность транспортного средства и тарного места, наличие на них пломб отправителя или пункта отправления и оттиски на этих пломбах, маркировку груза;
- соответствие наименования товара и транспортной маркировки на нем данным, указанным в сопроводительных транспортных документах.

Кроме того, покупатель обязан осмотреть товар, проверить соблюдение сроков доставки и установленных правил перевозки товара, обеспечивающих предохранение его от повреждения и порчи; принять от перевозчика товар по количеству мест или весу во всех случаях, предусмотренных законодательством, правилами, действующими на транспорте, или договором.

---

<sup>1</sup> ВНП. – 1996. – № 6.



При обнаружении в процессе приемки повреждений, порчи товара или несоответствия данным о нем, указанным в товарно-транспортной накладной, процесс приемки переходит во вторую стадию. В этих случаях покупатель обязан потребовать от перевозчика отметки на товарно-транспортной накладной и составления акта. Кроме того, покупатель при выявлении недостатка товара или его ненадлежащего качества обязан вызвать представителя продавца для составления двустороннего акта.

Уведомление о вызове представителя продавца должно быть направлено (передано) ему по телеграфу, телетайпу, телефонному, факсимильному либо иному средству срочной связи не позднее 24 часов, а в отношении скоропортящегося товара – немедленно после обнаружения недостатка, несоответствия качества, маркировки товара, тары или упаковки установленным требованиям, если другие сроки не установлены законодательством или договором.

Если продавец находится в том же населенном пункте, его представитель обязан явиться по вызову покупателя не позднее следующего дня, а по скоропортящемуся товару – не позднее 4 часов после получения вызова. В вызове может быть указан и иной срок явки. Иногородный продавец не позднее, чем на следующий день после получения вызова, обязан сообщить покупателю, будет ли направлен представитель для участия в проверке количества и качества товара. Неполучение ответа на вызов в указанный срок дает право покупателю осуществить приемку товара до истечения установленного срока явки представителя продавца.

Продавец может уполномочить на участие в приемке покупателем товара юридическое или физическое лицо, находящееся в месте получения товара. Во всех случаях представитель продавца должен иметь разовое удостоверение или доверенность на право участия в приемке товара по количеству и качеству, поступившего покупателю.

При неявке представителя продавца по вызову покупателя в установленный срок, а также при неполучении ответа на вызов, проверке количества товара производит покупатель. В такой приемке участвует компетентный представитель иного юридического лица, государственного контролирующего органа, выделенный по договоренности с руководителем (заместителем руководителя) этого юридического лица или органа. В отдельных случаях в проверке может принимать участие компетент-

ный представитель местного органа управления или самоуправления, выделенный с согласия этого органа. При проверке качества товара обязательно участие представителя органов, осуществляющих государственный контроль качества товара, а также органов сертификации товаров.

При неявке представителя (отказе от представителя) приемка по количеству производится с участием компетентного представителя общественности юридического лица – покупателя. Такой представитель назначается руководителем торгового предприятия из числа лиц, утвержденных решением профкома этого торгового предприятия. При этом срок полномочий представителя общественности не может превышать срока полномочий профкома. При отсутствии профсоюзной организации у покупателя он производит приемку товаров по количеству и качеству самостоятельно. Такое же право принадлежит покупателю и в случае, если продавец дал согласие на одностороннюю приемку товара покупателем без участия представителей.

Следует иметь в виду, что покупатель не вправе уполномочивать на проведение приемки товара по количеству и качеству: материально ответственных работников, осуществляющих приемку, учет, хранение и отпуск материальных ценностей (бухгалтеров, товароведов и др.), работников юридической службы. Эти лица, а также заместитель руководителя юридического лица могут осуществлять приемку товара по количеству и качеству, если численность работников юридического лица недостаточна для привлечения к приемке других работников.

Руководитель юридического лица во всех без исключения случаях не имеет права принимать участие в приемке товаров. Индивидуальный предприниматель может уполномочить на осуществление приемки товара других лиц в соответствии с требованиями, изложенными в Положении о приемке товаров по количеству и качеству.

Приемка товара по количеству и качеству производится в соответствии с обязательными требованиями нормативно-технической документации и другими обязательными правилами и, как правило, непрерывно. Покупатель может допустить перерыв в приемке, если получены большие партии товара и необходима длительная проверка, а также по другим уважительным причинам. Сроки приемки товара по количеству и качеству определены п. 30–32 Положения о приемке товаров по количеству и качеству.

В силу п. 24 вышеуказанного Положения покупателю разрешается провести выборочную проверку количества и качества товара или его части с распространением результатов проверки на всю партию товара. При этом партией товара считается товар, оформленный при отправке или передаче (отпуске) в адрес покупателя единым транспортным или сопроводительным документом вне зависимости от количества тарных мест и транспортных средств, необходимых для его доставки.

Если при приемке товара по количеству и качеству будет выявлена недостача товара или его ненадлежащее качество, то результаты приемки оформляются актом, составляемым в день их выявления. Основные требования к акту и прилагаемым к нему документам изложены в Положении о приемке товаров по количеству и качеству. Такой акт подписывается всеми должностными лицами, участвующими в приемке товара. Он подлежит утверждению руководителем юридического лица, покупающего товар (его заместителем), либо индивидуальным предпринимателем не позднее следующего дня после составления акта.

**2.** Приемка товара по весу или по количеству мест производится на складе перевозчика – при доставке и выдаче товара перевозчиком; на складе покупателя – при доставке товара продавцом либо перевозчиком; на складе продавца – при вывозе товара покупателем или по его поручению третьим лицом. Приемка товара, поступившего в исправной таре, по весу и количеству товарных единиц в каждом тарном месте производится, как правило, на складе конечного покупателя.

Проверка веса нетто производится в соответствии с нормативно-технической документацией и иными обязательными для сторон правилами. При невозможности взвесить партию товара без тары вес нетто определяется путем проверки веса брутто в момент получения товара и веса тары после ее освобождения от товара. Результаты проверки оформляются актами.

При получении от перевозчика товара, доставленного несколькими транспортными средствами и упакованного в несколько тарных мест, при оформлении его единым транспортным или сопроводительным документом покупатель обязан проверить количество товара в транспортных средствах и тарных местах. Иной порядок приемки по количеству для этих случаев может быть установлен обязательными для сторон правилами или договором. При этом в акте приемки должно указываться

количество поступившего товара отдельно по каждому транспортному средству и тарному месту.

При обнаружении в ходе приемки недостачи товара покупатель в соответствии с п. 37 Положения о приемке товаров по количеству и качеству обязан:

- приостановить приемку;
- принять меры по обеспечению сохранности товара и предотвращению его смешения с иным однородным товаром;
- вызвать для участия в приемке товара представителя продавца или иного незаинтересованного лица;
- оформить факт выявленной недостачи актом, подписанным лицами, производившими приемку товара.

**3.** Особенности приемки товара по качеству предусмотрены п. 41–51 Положения о порядке приемки товара по количеству и качеству. Они, кроме того, могут быть оговорены сторонами в договоре.

При обнаружении несоответствия качества, маркировки поступившего товара, тары или упаковки требованиям нормативно-технической документации, образцам (эталонам), договору либо данным, указанным в маркировке и сопроводительных документах, удостоверяющих качество, покупатель приостанавливает дальнейшую приемку товара и составляет акт. В нем указываются количество осмотренного товара и характер выявленного при приемке несоответствия (дефектов). При этом покупатель обеспечивает хранение некачественного товара в условиях, предотвращающих ухудшение его качества и смешение с другим однородным товаром.

Одновременно с приемкой по качеству производится проверка его комплектности, а также соответствия тары, упаковки, маркировки требованиям нормативно-технической документации, другим обязательным правилам или договорам и Положению о порядке приемке товара по количеству и качеству.

Покупатель обязан приостановить приемку товара с истекшим сроком годности (реализации), указанным в маркировке, или если этот срок в нарушение требований законодательства не указан.

Проверка качества товара, поступившего в таре, производится при ее вскрытии в сроки, установленные законодательством и Положением, с учетом особенностей поставляемого товара.

Сложные технические товары (машины, оборудование, приборы и др.), поступившие в таре и имеющие гарантийные сроки службы или хранения, проверяются по качеству и комплектности при вскрытии тары, но не позднее установленных гарантийных сроков.

Следует иметь в виду, что продавец при подготовке товара к розничной продаже или при его розничной продаже в течение гарантийного срока изготовителя товара или в сроки, установленные обязательными правилами, вправе составлять акты о скрытых недостатках товара, если они будут обнаружены. Акт о скрытых недостатках товара должен быть составлен в течение 5 дней с момента обнаружения этих недостатков, но не позднее сроков, предусмотренных п. 44 Положения.

Если законодательством, нормативно-технической документацией или договором для определения качества товара предусмотрен отбор образцов (проб), лица, участвующие в приемке товара по качеству обязаны произвести этот отбор в точном соответствии с предусмотренными требованиями. Об отборе образцов составляется акт установленной формы. Один из отобранных образцов (проб) товара остается у покупателя, второй направляется продавцу товара.

В необходимых случаях отбираются дополнительные образцы (пробы) для сдачи на проверку, анализ или испытание; гигиеническую оценку и заключение органов или учреждений, осуществляющих государственный санитарный надзор.

Продавец или покупатель вправе в порядке, установленном законодательством, опротестовать заключение экспертизы качества товара, а также потребовать проведения повторной или дополнительной экспертизы.

В порядке и в случаях, предусмотренных законодательством, нормативно-технической документацией или договором, продавец вправе перепроверить качество товара, признанного некачественным и возвращенного покупателем.

Принятый покупателем товар, переведенный в более низкий сорт, на основании акта о результатах приемки перемаркируется за счет продавца, если иное не установлено договором. Договором может быть определена сторона, производящая перемаркировку.

## РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Ансон В. Договорное право. – М., 1984.
2. Брагинский М.М., Витрянский В.В. Договорное право: Общие положения. – М.: Изд-во «Статут», 1997.
3. Брагинский М.М., Витрянский В.В. Договорное право. Книга вторая: договоры о передаче имущества. – Изд. 2-е, стереотипное. – М.: «Статут», 2000.
4. Гражданское, торговое и семейное право капиталистических стран: Учебное пособие / Под. ред. В.К.Пучинского, М.И.Кулагина. – Г.Ф. М., 1986.
5. Иоффе О.С. Обязательственное право. – М.: Госюриздат, 1975.
6. Коммерческое право: Учебник / А.О.Бушуев, О.А.Городов, Н.С.Ковалевская и др. / Под. ред. В.Ф.Попондопуло, В.Ф.Яковлевой. – СПб.: Изд-во С. – Петербургского университета, 1997.
7. Королев В.В. Коммерческое право: Вопросы и ответы / Под ред. к.ю.н. И.В.Ершовой. – М.: Юриспруденция, 2000.
8. Кулагин М.И. Государственно-монополистический капитализм и юридическое лицо. – М., 1987.
9. Кулагин М.И. Предпринимательство и право: Опыт Запада. – М., 1992.
10. Организация оптовой торговли: Учеб. пособие / А.Г.Ромина, В.М.Рыбаков, В.А.Бесман и др.; Под общ. ред. А.Г.Роминой. – Мн.: БГЭУ, 1998.
11. Пугинский В.И. Коммерческое право России. – М.: Юрайт, 2000.
12. Пугинский В.И. Гражданско-правовые средства в хозяйственных отношениях. – М., 1984.
13. Пугинский В.И., Сафиуллин Д.Н. Правовая экономика: проблемы становления. – М., 1991.
14. Розенберг М.Г. Контракт международной купли-продажи. Современная практика заключения. Разрешение споров. – М., 1996.
15. Собчак А.А. Правовое регулирование хозяйственной деятельности. – Ленинград, 1981.
16. Тынель А., Функ Я., Хвалей В. Курс международного торгового права. – 2-е изд. – Мн.: Амалфея, 2000.
17. Шершеневич Г.Ф. Учебник торгового права. – М., 1994 (по изданию 1914 г.).

# ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ТЕМА 1. ПОНЯТИЕ О КОММЕРЧЕСКОМ ПРАВЕ.....	4
1. Основания выделения коммерческого права в качестве самостоятельной подотрасли гражданского права.....	4
2. Функции коммерческого права.....	10
3. Юридический инструментарий коммерческого права. Система коммерческого права.....	12
4. Причины возрождения коммерческого права.....	12
ТЕМА 2. ИСТОЧНИКИ КОММЕРЧЕСКОГО ПРАВА.....	13
1. Понятие и виды источников коммерческого права.....	13
2. Гражданский кодекс – основной законодательный акт, объединяющий нормы частного права.....	16
3. Нормативные акты Президента Республики Беларусь в области коммерческой деятельности.....	18
4. Постановления Правительства Республики Беларусь по вопросам торговли.....	20
5. Ведомственные нормативные акты и иные акты, содержащие нормы коммерческого права.....	21
ТЕМА 3. УЧАСТНИКИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	25
1. Понятие и виды субъектов коммерческой деятельности.....	25
2. Участие юридических лиц в коммерческой деятельности.....	29
3. Порядок и условия участия индивидуальных предпринимателей в коммерческой деятельности.....	33
4. Участие Республики Беларусь, административно-территориальных единиц Республики Беларусь в торговом обороте.....	35
ТЕМА 4. ОБЪЕКТЫ ТОРГОВОГО ОБОРОТА И СПОСОБЫ ИХ ИНДИВИДУАЛИЗАЦИИ.....	36
1. Понятие и состав объектов торгового оборота.....	37
2. Товар как основной объект торгового оборота.....	38

3. Правовое регулирование оборота товаров.....	42
4. Товарный знак: понятие, назначение, виды, порядок регистрации.....	45
5. Географическое указание и его правовая охрана.....	47
 ТЕМА 5. ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВОГО ОБОРОТА.....	 49
1. Жизненный цикл товара.....	49
2. Оптовая торговля и ее организационно-правовые формы.....	51
3. Розничная торговля: понятие и особенности.....	60
4. Основные виды предприятий розничной торговли.....	63
 ТЕМА 6. СДЕЛКИ И ДОГОВОРЫ В КОММЕРЧЕСКОМ ПРАВЕ.....	 68
1. Понятие и особенности торговой сделки.....	68
2. Классификация договоров в коммерческом праве.....	72
3. Особенности заключения коммерческих договоров.....	76
4. Исполнение коммерческого договора.....	79
5. Изменение и расторжение коммерческого договора.....	79
 ТЕМА 7. ОСОБЕННОСТИ ДОГОВОРА РОЗНИЧНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ.....	 81
1. Законодательство о розничной купле-продаже.....	81
2. Понятие и особенности договора розничной купли-продажи.....	82
3. Заключение договора розничной купли-продажи.....	84
4. Права и обязанности сторон по договору и ответственность за искривление.....	88
5. Особенности отдельных видов договоров розничной купли-продажи.....	93
 ТЕМА 8. ДОГОВОР ПОСТАВКИ ТОВАРОВ.....	 99
1. Отличительные признаки договора поставки как одного из реализационных договоров в торговом обороте.....	99
2. Содержание и исполнение договора поставки.....	103
3. Ответственность за нарушение договорных обязательств по договорам поставки.....	106
4. Особенности договора поставки товаров для государственных нужд.....	107



ТЕМА 9. ДОГОВОР МЕНЫ В КОММЕРЧЕСКОМ ОБОРОТЕ.....	113
1. Понятие и особенности договора мены как коммерческого договора.....	113
2. Предмет, форма договора.....	114
3. Права и обязанности сторон по договору.....	116
ТЕМА 10. ОСНОВНЫЕ ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ДОГОВОРЫ В ТОРГОВОМ ОБОРОТЕ.....	117
1. Договор поручения в торговом обороте.....	117
2. Договор комиссии.....	121
3. Иные посреднические договоры в торговом обороте.....	126
ТЕМА 11. ОТДЕЛЬНЫЕ ВИДЫ ДОГОВОРОВ, ОПОСРЕДУЮЩИХ ТОРГОВЫЙ ОБОРОТ.....	130
1. Договор транспортной экспедиции.....	130
2. Хранение на товарном складе.....	132
3. Имущественное страхование в торговом обороте.....	134
ТЕМА 12. ПРИЕМКА ТОВАРОВ ПО КОЛИЧЕСТВУ И КАЧЕСТВУ...	137
1. Порядок приемки товаров.....	137
2. Приемка товаров по количеству.....	140
3. Приемка товаров по качеству.....	141
РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА.....	143

**ДЛЯ ЗАМЕТОК**

ДЛЯ ЗАМЕТОК

Учебное издание

**Станкевич Надежда Генриховна**

**КОММЕРЧЕСКОЕ ПРАВО**

Практикум по одноименному курсу  
для студентов специальности  
Г.09.01.00 «Правоведение»

Редактор Н.П.Дудко

Компьютерная верстка: Т.А.Коваленко

Сдано в набор 15.07.2002. Подписано в печать 10.10.2002.

Формат 60x84/16. Бумага офсетная №1.

Печать офсетная. Гарнитура SchoolDL.

Усл.печ.л.8,6. Уч.-изд.л.8,49. Тираж 250 экз. Заказ .

Учреждение образования «Гродненский государственный  
университет имени Янки Купалы».

ЛВ №96 от 02.12.97. Ул. Пушкина, 39, 230012, Гродно.

Отпечатано на технике издательского отдела  
Учреждения образования «Гродненский государственный  
университет имени Янки Купалы».

ЛП №111 от 29.12.97. Ул. Пушкина, 39, 230012, Гродно.