С. В. Николюкин

ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ДОГОВОРЫ

- Понятие и виды посреднических договоров
- Торговые посредники
- Биржевая торговля
- Электронная коммерция
- Споры по просредническим договорам

ЮСТИЦ ИНФОРМ

Станислав Николюкин

Посреднические договоры

«Юстицинформ»
2010

Николюкин С. В.

Посреднические договоры / С. В. Николюкин — «Юстицинформ», 2010

ISBN 978-5-7205-1016-9

Настоящее издание представляет собой первое комплексное исследование торгово-посреднических сделок, связанных с внешнеторговой куплей-продажей и выполняемых по поручению продавца не зависимым от него посредником на основе отдельного поручения либо заключенного соглашения.Торговое посредничество в условиях рыночной экономики, считаясь самостоятельным видом предпринимательства, приобретает одно из приоритетных значений как механизм, способствующий развитию торгово-хозяйственных связей. Это связано с тем, что производители, освоив один рынок, стремятся продвигать свою продукцию на иные рынки. Однако продвижение товаров на новые рынки зачастую невозможно без привлечения посредников, которые достаточно хорошо знают свой внутренний рынок и условия торговли.В работе рассмотрены различные виды торгово-посреднических соглашений: торговое агентирование, договор комиссии, консигнационные соглашения, дистрибьюторский договор, коммерческое поручение, случайное посредничество, посредничество при заключении договоров через Интернет.Благодаря множеству примеров из арбитражной практики МКАС при ТПП РФ, их анализу, подробным комментариям настоящее издание может быть рекомендовано в качестве практического пособия для российских и иностранных предпринимателей.Книга предназначена для практикующих юристов, предпринимателей, занимающихся внешнеторговой деятельностью, а также для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов экономических и юридических специальностей.

ISBN 978-5-7205-1016-9

© Николюкин С. В., 2010
© Юстицинформ, 2010

Содержание

Предисловие 6
Глава 1 Внешнеторговые посреднические операции 8
§ 1. Понятие торгового посредничества 8
§ 2. Виды внешнеторговых посреднических соглашений 21
Конец ознакомительного фрагмента. 22

Станислав Вячеславович Николюкин
Посреднические договоры

Предисловие

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

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

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

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

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

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

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

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

4) экспортер освобожден от многих забот, связанных с реализацией товара (доставка в страну импортера, сортировка, упаковка, подбор по ассортименту, приспособление к требованиям местного рынка);

5) открытие рынков, недоступных для установления прямых контактов[1].

В последнее время в России опубликован ряд работ по внешнеторговой деятельности, однако монографических исследований, посвященных комплексному теоретическому анализу посреднических договоров с учетом экономических и правовых особенностей, а также практике рассмотрения споров, возникающих из данных правоотношений, недостаточно. Автор не ставит перед собой цель подробно рассмотреть все многообразие внешнеторговых посреднических сделок, но предпринимает попытку обозначить наиболее распространенные из них

[1] *Дегтярева О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В.* Внешнеэкономическая деятельность: Учебное пособие. – 7-е изд. – М.: Издательство «Дело», 2008. – С. 118, 119.

в коммерческом обороте: агентский договор, договор поручения, дистрибьюторское соглашение, договор комиссии и консигнации и др.

В работе даются конкретные рекомендации относительно того, чем необходимо руководствоваться при заключении различных посреднических сделок. При рассмотрении всех правовых вопросов проводится сравнение права России и ряда иностранных государств с учетом международной коммерческой практики. Кроме того, в работе используются материалы арбитражной практики Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате РФ (далее – МКАС) по спорам, возникающим из посреднических договоров.

Глава 1 Внешнеторговые посреднические операции

§ 1. Понятие торгового посредничества

В международной торговле с участием посредников осуществляется более половины международного товарообмена. С помощью их иностранные предприниматели выходят на российский рынок, а также все больше российских предприятий и фирм становятся представителями и посредниками для иностранных фирм в России.

Существуют два метода выхода предприятия со своей продукцией на внешний рынок:

– *прямой,* который предполагает установление непосредственных связей между предприятием – производителем товара и конечным потребителем его продукции: заключение договора купли-продажи между ними и поставку товара производителем непосредственно конечному потребителю;

– *косвенный,* который предполагает покупку (продажу) товаров через торгово-посредническое звено и реализуется через заключение с производителем или покупателем товара и торговым посредником специального договора на оказание торговым посредником определенного набора посреднических услуг, связанных с куплей-продажей товара.

Как отмечается в литературе, оба метода имеют свои достоинства и недостатки и используются на определенных товарных рынках[2].

Торговое посредничество представляет собой правовой институт, регулирующий отношения в сфере оказания торговых услуг, направленный на содействие в установлении правовых связей между клиентами путем совершения посредником правомерных действий юридического и фактического характера.

Выделим характерные *признаки* торговых услуг как объектов торгового посредничества:

услуги в современных условиях являются одним из основных видов деятельности посреднических фирм;

оказываемые услуги реализуются в соответствии с материальными и трудовыми затратами конкретной фирмы;

услуги основываются на прямых, непосредственных связях между фирмой и потребителями, оформленных в виде контракта, договора или заказа, в связи с чем они приобретают адресный характер;

оказание услуг производственного характера осуществляется в отношении товаров, которые предназначены конкретному потребителю;

оказание услуг носит возмездный характер в соответствии с произведенными затратами[3].

К посредническим услугам относятся:

а) услуги по поиску иностранного контрагента[4].

При выборе страны продажи экспортного товара учитываются многие факторы:

– текущий и потенциальный спрос на данный товар в той или иной стране;

– уровень внутренних цен;

– емкость данного рынка и условия сбыта товара;

---

[2] См.: Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник / Под ред. И.Н. Иванова. – М.: ИНФРА-М, 2008. – С. 90–92.

[3] *Дородников В.Н.* Коммерческо-посреднические фирмы: экономика и управление: Учебное пособие. – Новосибирск: НГАЭиУ, 2000. – С. 44, 45.

[4] Контрагентами во внешней торговле называются стороны, находящиеся в договорных отношениях по купле-продаже товаров или оказанию различного рода услуг.

– фирменная структура рынка;

– сложившаяся система продвижения товара к потребителям;

– существующие в стране торгово-политические, валютно-финансовые, таможенно-тарифные условия, официальные технические требования;

– специфические запросы потребителей в отношении качества товара, его упаковки, оформления технической документации и т. д.[5]

При изучении фирм-партнеров используется несколько источников информации:

1) личная информация, которая может быть получена *напрямую* от представителей интересующей фирмы в процессе деловых контактов и переговоров и косвенно от представителей деловых кругов, органов власти, средств массовой информации, имевших дело с интересующей фирмой;

2) информация, публикуемая самими фирмами в отчетах, проспектах, информационно-рекламных материалах, каталогах, предоставляемых бесплатно заинтересованным фирмам и организациям;

3) периодическая печать, публикующая специализированную информацию о фирмах;

4) справочники по фирмам, которые ежегодно издаются информационно-справочными агентствами и специализированными издательствами;

5) информация о фирмах, предоставляемая специализированными банками данных, создаваемыми с коммерческими целями консультативными издательскими, а также крупными компьютерными фирмами;

6) информация о фирмах, предоставляемая специализированными организациями. К таковым относятся кредитно-справочные бюро, консультационные фирмы, банки, союзы предпринимателей, торговые палаты, государственные организации;

7) информация о фирмах, предоставляемая международными организациями системы ООН, поступает из досье, формируемых на базе компьютерной техники – ростеров[6];

б) услуги по подготовке и совершению сделки.

Совершению сделки должна предшествовать серьезная аналитическая проработка комплекса вопросов, касающихся хозяйственной деятельности на зарубежных рынках, а именно:

– анализ причин и мотивов выхода на внешний рынок вообще и на данный зарубежный рынок в частности;

– изучение условий работы на зарубежном рынке;

– изучение системы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности;

– оценка наличия компетентных кадров в области внешнеэкономических операций на соответствующих зарубежных рынках;

– разработка долгосрочных и (или) среднесрочных рыночных стратегий проникновения на зарубежные рынки и составление бизнес-планов внешнеэкономических проектов.

Примерная *схема* подготовки внешнеторговой сделки следующая:

1) выбор конкретного товара – объекта намечаемой экспортной или импортной сделки;

2) подыскание страны продажи (покупки) и выбор надежных иностранных контрагентов;

3) проработка возможных условий транспортировки товара, сдачи-приемки, платежа и др.;

4) определение оптимального уровня контрактной цены;

5) разработка тактики выступления с запродажей (закупкой) товара на внешнем рынке;

6) организация работы по внедрению товара и последующему закреплению на рынке;

---

[5] *Ростовский Ю.М., ГречковВ.Ю.* Внешнеэкономическая деятельность: Учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр, 2008. – С. 130, 131.

[6] *Воронкова О.Н., Пузакова Е.П.* Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление: Учебник. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: Экономистъ, 2008. – С. 169–174.

7) проведение коммерческих переговоров с иностранными контрагентами в целях заключения сделки[7];

в) транспортно-экспедиторские услуги.

Транспортно-экспедиторские услуги – это услуги по организации перевозки груза, заключению договоров перевозки груза, обеспечению отправки и получения груза, а также иные услуги, связанные с перевозкой груза.

К наиболее распространенным транспортно-экспедиторским услугам относятся:

1) консультирование при выборе вида и средства транспорта с точки зрения его удобства, скорости, стоимости и сохранности доставки груза;

2) консультирование по маршруту перевозки, виду сообщения, транспортным условиям контракта по базисам поставки товара;

3) организация доставки груза со склада отправителя на железно-дорожную станцию, в порт, аэропорт (т. е. до магистрального транспорта) или со станции, из порта, аэропорта до склада получателя;

4) упаковка и переупаковка, маркировка и перемаркировка;

5) комплектация грузовых партий, т. е. объединение мелких партий в сборную крупную партию (отправку) с целью наиболее рационального использования провозной способности транспортных средств и получения более выгодных тарифов для грузовладельцев;

6) посредничество в заключении грузовладельцем договоров с перевозчиками, складскими компаниями, портами, страховыми фирмами и вообще с любыми предприятиями, участвующими в процессе доставки товара;

7) оказание помощи грузовладельцам или выполнение по поручению грузовладельцев таможенных, санитарных, карантинных, ветеринарных и других операций, связанных с доставкой товаров;

8) передача груза перевозчику или его грузовому агенту (порту, пристани, станции) с оформлением приемо-сдаточной, перевозочной и прочей необходимой документации;

9) организация хранения груза на складах (возможно, на собственном складе);

10) организация или выполнение собственными средствами погрузочно-разгрузочных работ при погрузке, выгрузке или перевалке груза;

11) содействие в расчетах за товар и за выполнение операций, связанных с доставкой товара;

12) прием груза в пункте назначения от перевозчика или его грузового агента. Проверка числа мест, веса, состояния тары и упаковки, а иногда и качества самого груза с привлечением для этого экспертов (сюрвейеров);

13) оформление претензионной документации (коммерческих актов о недостатках, излишках, повреждении груза и тары, пересортице и т. д.) совместно с перевозчиками или их грузовыми агентами;

14) производство расчетов за перевозку и погрузочно-разгрузочные работы в пунктах отправления и назначения груза;

15) рассортировка крупных партий груза по партиям, сортам и размерам;

16) организация личного сопровождения груза в процессе доставки[8];

г) услуги по страхованию, кредитно-финансовому обслуживанию.

Стабильный коммерческий оборот невозможен без страхования, поскольку все виды объектов, обращающиеся в нем (товары, работы, услуги), подвергаются воздействию многочисленных факторов, приводящих к утрате или повреждению связанных с ними имущества либо

---

[7] *Ростовский Ю.М., ГречковВ.Ю.* Внешнеэкономическая деятельность: Учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр, 2008. – С. 116, 117.

[8] *Дегтярева О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В.* Внешнеэкономическая деятельность: Учебное пособие. – 7-е изд. – М.: Издательство «Дело», 2008. – С. 262, 263.

жизни и здоровья людей. События, в результате действия которых возможно возникновение неблагоприятных последствий, в том числе имущественных, которые сами субъекты, как правило, не могут предотвратить, именуются рисками.

Понятие риска складывается из следующих *основных элементов*:

1) возможность отклонения от предполагаемой цели, ради которой осуществлялась выбранная альтернатива. Результат выбранного варианта поведения может оказаться совершенно не таким, какой предполагается;

2) достижение желаемой цели имеет определенную вероятность, т. е. цель в конечном счете может быть достигнута;

3) отсутствие уверенности в достижении поставленной цели, когда заранее неизвестно, будет ли достигнута эта цель;

4) возможность материальных, нравственных и других потерь, связанных с осуществлением избранного варианта[9].

По своей сущности риск – гипотетическая возможность наступления ущерба. Существует точка зрения, согласно которой о риске можно говорить только тогда, когда имеет место отклонение (положительное или отрицательное) между плановыми и фактическими результатами.

Если отклонение положительное, страховщик имеет возможность получить какую-либо прибыль, если отрицательное – он несет ущерб[10].

Следует отметить, что основной *причиной* возникновения рисков в предпринимательской деятельности является системная многоуровневая неопределенность, которая порождается:

1) трудно поддающейся реальному прогнозированию нестабильностью экономических процессов на уровне как национальных хозяйств, так и мировой экономики;

2) противодействиями, возникающими в случаях нарушения договорных обязательств иностранными партнерами;

3) изменчивостью спора и трудностям сбыта товаров в условиях расширенных пространственных и временных рамок;

4) вероятностным характером научно-технического прогресса и его неоднозначными последствиями для мирохозяйственных связей;

5) случайностью многих социально-экономических, технологических и природных процессов в условиях растущей глобализации;

6) ограниченностью и неполнотой информации о мировых экономических процессах, а также трудностями получения информации об иностранном контрагенте;

7) столкновением противоречивых экономических интересов в условиях целевой интернационализации деятельности отдельных хозяйствующих субъектов;

8) отсутствием комплексного и дифференцированного подхода к управлению рисками в условиях перехода на иностранную целевую группу производителей и потребителей[11].

В контексте настоящей работы речь идет прежде всего о страховании *предпринимательских рисков,* под которым понимается страхование рисков убытков, дополнительных расходов и неполучения ожидаемых доходов от предпринимательской деятельности из-за нарушения обязательств контрагентами и (или) изменения условий деятельности по не зависящим от предпринимателя обстоятельствам (ст. 929 Гражданского кодекса РФ, далее – ГК РФ).

---

[9] *Денисова Н.И., Диянова С.Н., Штессель Э.М.* Организация предпринимательства в сфере коммерции: Учебное пособие. – М.: Магистр, 2008. – С.310.

[10] См.: Страхование: Учебник/ Под ред. В.В. Шахова, Ю.Т. Ахвледиани. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – С. 82.

[11] *Воронкова О.Н., Пузакова Е.П.* Внешнеэкономическая деятельность: организация и управления. – М.: Экономистъ, 2008. – С. 140–141.

В связи с тем что риск имеет объективную основу из-за неопределенности влияния внешней среды и субъективную основу в результате принятия решения самим предпринимателем, успехи и неудачи фирмы следует рассматривать как взаимодействие целого ряда факторов, одни из которых являются *внешними* по отношению к предпринимательской фирме, а другие – *внутренними*.

Под *внешними факторами* понимаются те условия, которые предприниматель не может изменить, но должен учитывать, поскольку они влияют на состояние его дел.

Трудно установить приоритетность этих факторов, поскольку они взаимосвязаны, в связи с чем изменение одного фактора может вызвать изменение других, следовательно, и взаимосвязано их влияние на уровень риска.

Внешние факторы, влияющие на уровень предпринимательского риска, подразделяются на две группы: факторы прямого воздействия и факторы косвенного воздействия. Факторы прямого воздействия непосредственно влияют на результаты предпринимательской деятельности и уровень риска. Факторы косвенного воздействия не могут оказывать прямого влияния на предпринимательскую деятельность и уровень риска, но способствуют его изменению.

К *внутренним факторам* предпринимательского риска можно отнести следующие:

– сам предприниматель, его компетентность, уровень знаний, уровень личных притязаний;

– личностные характеристики предпринимателя как собственника фирмы;

– состав партнеров, создающих собственное дело, их деловая активность, преданность общему бизнесу;

– состав наемных работников, их квалификация, материальное стимулирование работников;

– уровень предпринимательской культуры;

– организация управления и производства;

– проведение маркетинговых исследований и изучение рынка;

– уровень платежеспособности организации и своевременность расчетов с кредиторами и бюджетами всех уровней;

– качество продукции (работ, услуг);

– строгое соблюдение законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность, и др.[12]

Разновидности страхования предпринимательских рисков выделяют в зависимости от стадий кругооборота средств в процессе товарного производства:

– денежной, связанной с вложениями капитала (страхование инвестиций и финансовых гарантий);

– производственной, связанной с созданием новой продукции (страхование различного имущества и личное страхование персонала, страхование гражданской ответственности, страхование убытков от перерывов в производстве);

– товарной, выражающейся в реализации готовой продукции и ее оплате (страхование ответственности по договорам, в том числе за некачественную продукцию, рисков неплатежа по экспортным или товарным кредитам)[13].

Важно отметить, что для расчета риска в любой области деятельности – торговле, производстве, инвестиционной деятельности – необходимо в первую очередь прогнозировать изменение ситуации на рынке товаров и услуг. Как отмечается в литературе, чем точнее модель,

---

[12] *КалапцП.А.* Организация предпринимательской деятельности: Учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во МГОУ, 2008. – С. 57–59.

[13] *Бишкин В.А.* Страхование: Учебное пособие. – Челябинск: Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2009. – С. 113, 114.

описывающая процессы, протекающие на рынке, тем меньше риск совершения необдуманных действий[14].

В настоящее время применяется ряд *методов оценки* экономического риска, а именно:

статистические методы, применяемые для оценки риска, – это дисперсионный, регрессионный и факторный анализ. К достоинствам этого класса методов относят определенную универсальность. Недостатки же их происходят из самой сути статистических исследований – необходимости иметь большую базу данных, сложности и неоднозначности полученных выводов, определенных трудностей при анализе динамических рядов и т. д.;

аналитические методы, применяемые наиболее часто. Достоинство их в том, что они достаточно хорошо разработаны, просты для понимания и оперируют несложными понятиями. К таким методам относятся: метод дисконтирования, анализ окупаемости затрат, анализ безубыточности производства, анализ чувствительности, анализ устойчивости;

метод аналогий. Название этого метода говорит о том, что прогноз финансового состояния проекта, риск его реализации определяются в соответствии с некоторым аналогичным проектом, который был реализован ранее. При этом предполагается, что экономическая система, в рамках которой реализуется проект, также ведет себя аналогичным образом;

метод экспертных оценок и экспертных систем. Метод экспертных оценок основан на интуиции и практических знаниях специально подобранных людей – экспертов. В ходе работы происходит опрос экспертов и на основе этого опроса строится прогноз инвестиционного проекта. В отличие от метода экспертных оценок, который основан на интуиции экспертов, метод экспертных систем базируется на специальном программно-математическом обеспечении для ЭВМ. Программное обеспечение включает базу данных, базу знаний, интерфейс.

Интерфейс – это система связей, специальное программное обеспечение, которое позволяет человеку, работающему с экспертной системой, задавать вопросы по интересующему его предмету и получать ответы, смоделированные ЭВМ.

Основной недостаток этих методов расчета риска заключается в том, что они оперируют конкретными, детерминированными значениями коэффициентов риска;

д) услуги по выполнению таможенных формальностей.

Как известно, товары, перемещаемые через таможенную границу, подвергаются определенным таможенным операциям и процедурам.

В соответствии с п. 20 ст. 11 Таможенного кодекса РФ (далее – ТК РФ) под таможенными операциями понимаются отдельные действия в отношении товаров и транспортных средств, совершаемые лицами и таможенными органами в соответствии с настоящим ТК РФ при таможенном оформлении товаров и транспортных средств.

Таможенное оформление представляет собой совокупность таможенных операций в отношении товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу. Порядок и технологии производства таможенного оформления устанавливаются в зависимости:

1) от вида товаров, перемещаемых через таможенную границу РФ (товары, подвергающиеся быстрой порче, живые животные, радиоактивные и делящиеся материалы, товары двойного применения, подлежащие экспортному контролю, драгоценные металлы и драгоценные камни, а также ряд других товаров);

2) от вида транспорта, используемого для перемещения товаров через таможенную границу (автомобильный транспорт, морской (речной) транспорт, воздушный транспорт, железнодорожный транспорт, трубопроводный транспорт и линии электропередачи);

[14] См.: Основы коммерческой деятельности: Учебное пособие / Под ред. В.Б. Орлова и Г.М. Грейза. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2004. – С. 181.

3) от категорий лиц, перемещающих товары и транспортные средства (физических лиц, перемещающих товары не для коммерческих целей – гл. 23 ТК РФ, отдельных категорий иностранных лиц – гл. 25 ТК РФ).

Кроме того, способ перемещения товаров тоже может влиять на особенности таможенного оформления, например, перемещение товаров в международных почтовых отправлениях (гл. 24 ТК РФ).

Важно отметить, что все таможенные операции условно могут быть разделены на группы, получившие название таможенных процедур.

Согласно п. 21 ст. 11 ТК РФ под таможенными процедурами понимают совокупность положений, предусматривающих порядок совершения таможенных операций и определяющих статус товаров и транспортных средств для таможенных целей.

Виды таможенных процедур:

– таможенные процедуры, предшествующие подаче таможенной декларации:

1) прибытие товаров и транспортных средств на таможенную территорию РФ (доставка товаров и транспортных средств с места пересечения таможенной границы до места прибытия, т. е. до места представления таможенному органу необходимых документов и сведений);

2) внутренний таможенный транзит (оформление внутреннего таможенного транзита, собственно перевозка товаров до таможенного органа назначения, оформление завершения внутреннего таможенного транзита);

3) помещение товаров на временное хранение;

– предварительное таможенное декларирование товаров (ст. 130 ТК РФ);

– таможенное декларирование товаров;

– таможенные операции и процедуры, осуществляемые после завершения таможенного декларирования:

1) при убытии товаров с таможенной территории РФ (например, внутренний таможенный транзит – п. 2 ст. 79 ТК РФ);

2) при условном выпуске товаров с соблюдением определенных обязательств перед таможенными органами (например, по уплате таможенных платежей – п. 4 ст. 151 ТК РФ);

– оформление завершения действия таможенного режима (например, завершение и приостановление действия режима временного ввоза – ст. 214 ТК РФ, таможенного склада – ст. 223 ТК РФ).

Кроме указанных, существует ряд таможенных операций, которые производятся еще до перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу. Например, получение разрешения таможенного органа на применение специальных упрощенных процедур таможенного оформления (ст. 68 ТК РФ); получение свидетельства о допущении транспортного средства, контейнера или съемного кузова к перевозке товаров под таможенными печатями и пломбами (ст. 84 ТК РФ);

е) услуги по осуществлению мероприятий по продвижению товара на внешний рынок (сбор, анализ и предоставление информации о рынках сбыта, реклама и т. д.).

Как отмечает А. П. Белов, для того чтобы избежать ошибок или просчетов в выборе посредника и вида посреднической операции, российским предпринимателям предлагается руководствоваться следующими рекомендациями:

1) выбрать своим контрагентом такую фирму, которая зарекомендовала себя на рынке по соответствующему виду посредничества как надежная и компетентная во всех отношениях;

2) при выборе посредника обратить серьезное внимание на следующие факторы:

1. Организационно-правовая форма.

Под *организационно-правовой формой* понимаются способ закрепления и использования имущества хозяйствующим субъектом и вытекающие из этого его правовое положение и цели предпринимательской деятельности.

Исходя из приведенного определения выделим следующие две группы признаков организационно-правовой формы.

I группа отражает организационную связь любого юридического лица с правом, законодательством:

– юридическое лицо может создаваться лишь в порядке, установленном законодательством;

– любое юридическое лицо может образовываться только в тех организационно-правовых формах, которые установлены законом;

– юридическое лицо правомочно действовать лишь в тех пределах, которые определены законом для того вида организационно-правовой формы, к которому принадлежит данное юридическое лицо;

– на всех юридических лиц, к какой бы организационно-право-вой форме они не относились, распространяется требование соблюдать в своей деятельности законность.

II группа отражает главное в характеристике юридического лица, его имущественный статус:

– каждый вид организационно-правовой формы дает четкий ответ на вопрос о происхождении имущества, на базе которого создано и действует данное юридическое лицо и соответственно об основании владения этим имуществом;

– организационно-правовая форма раскрывает внутренние имущественные отношения юридических лиц: состав имущества, отношение к нему учредителей юридического лица, каким образом осуществляется распоряжение имуществом;

– организационно-правовая форма четко определяет, каким имуществом отвечает юридическое лицо по своим обязательствам.

Следует подчеркнуть, что критериями выбора организационно-правовой формы являются:

– *цели и виды деятельности, возможность извлечения прибыли.* При выборе организационно-правовой формы необходимо определить, какие виды деятельности будет осуществлять организация, будет ли она заниматься предпринимательской деятельностью.

Коммерческая организация может осуществлять любые виды деятельности, кроме тех, которые запрещены законом. Кроме того, она вправе заниматься деятельностью, которая прямо не предусмотрена ее учредительными документами.

Некоммерческая организация может осуществлять только виды деятельности, соответствующие целям, ради которых она создана.

При этом некоммерческая организация вправе заниматься только той деятельностью, которая предусмотрена ее учредительными документами.

Так, в соответствии с п. 2 ст. 2 Федерального закона от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» некоммерческие организации могут создаваться для достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих целей, в целях охраны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта, удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан, защиты прав, законных интересов граждан и организаций, разрешения споров и конфликтов, оказания юридической помощи, а также в иных целях, направленных на достижение общественных благ.

Некоммерческие организации могут создаваться в форме общественных или религиозных организаций (объединений), общин коренных малочисленных народов Российской Федерации, казачьих обществ, некоммерческих партнерств, учреждений, автономных некоммерческих организаций, социальных, благотворительных и иных фондов, ассоциаций и союзов, а также в других формах, предусмотренных федеральными законами;

– *распределение прибыли.* Если организация занимается предпринимательской деятельностью и извлекает прибыль, для ее учредителей (участников) существенным будет вопрос о возможности распределения прибыли, полученной организацией, между учредителями (участниками). Порядок и формы распределения прибыли зависят от организационно-правовой формы коммерческой организации.

Прибыль некоммерческой организации в силу прямого запрета п. 1 ст. 50 ГК РФ не может распределяться между ее учредителями (участниками);

– *ответственность учредителей (участников).* Степень ответственности учредителей (участников) по обязательствам созданной ими организации зависит от ее конкретного вида, а также от организационно-правовой формы.

Предпринимательская (хозяйственная) ответственность — вид санкции, заключающийся в лишении правонарушителя имущества (изъятии его в пользу кредитора в обязательстве, в пользу государства в хозяйственно-управленческих отношениях), а также в прекращении или ограничении права на осуществление предпринимательской деятельности либо временном запрете деятельности, принудительной реорганизации либо ликвидации хозяйственного субъекта[15].

Для понимания сущности ответственности и наиболее эффективного использования ее возможностей важно выявить функции, которые она выполняет. В юридической литературе рассматриваются следующие *функции* гражданско-правовой ответственности:

– *компенсационная,* состоящая в восстановлении потерпевшему понесенных им потерь;

– *предупредительная (предупредительно-воспитательная),* заключающаяся в предостережении должника и других субъектов от совершения нарушений. Возлагаемые санкции стимулируют неисправного должника и других участников отношений к надлежащему исполнению своих обязанностей;

– *стимулирующая,* которая предполагает побуждение должника к устранению допущенного нарушения и к реальному исполнению обязательства;

– *информационная,* состоящая в анализе данных о видах совершенных нарушений, их динамике, взысканных за нарушения суммах убытков и неустоек и использование этих данных для разработки мер по устранению причин нарушений и предупреждению потерь.

– *репрессивная,* которая означает наказание для правонарушителя в лишении и иных дополнительных неблагоприятных обязанностях, обеспечиваемых принуждением.

Гражданско – правовая ответственность:

1) предусмотрена гражданским законом либо нормой гражданского права, содержащейся в акте иного законодательства;

2) как правило, характеризуется мерами имущественного воздействия на субъектов гражданско-правовых отношений или отношений, приравненных законом в вопросе ответственности к гражданско-правовым;

3) гражданско-правовая ответственность возникает в связи с неправомерным поведением субъектов;

4) гражданско-правовая ответственность есть мера государственного принуждения, за исключением случаев добровольного возложения правонарушителем на себя гражданско-пра-

[15] См.: Российское предпринимательское право: Учебник/Отв. ред. И.В. Ершова, Г.Д. Отнюкова. – М.: ТК Велби, Изд-во «Проспект», 2006. – С. 459.

вовой ответственности, а также случаев применения мер гражданско-правовой ответственности потерпевшим к правонарушителю в порядке самозащиты гражданских прав;

5) наступает перед потерпевшим в имущественной или моральной сфере которого, деликт вызвал отрицательные последствия;

6) имеет главной целью восстановление нарушенного субъективного гражданского права потерпевшего либо предоставление ему надлежащей компенсации за утрату (умаление) этого права;

7) всегда несет в себе карательный элемент, налагаемый помимо правовосстановительного элемента;

8) помимо правовосстановительного (компенсационного) и карательного элементов имеет также воспитательный элемент, нормализуя гражданский оборот примерами отрицательных последствий деликтов для правонарушителей, придавая уверенности правомерного действующим субъектам в защите их прав от возможных нарушений;

9) санкция, но санкция – более широкое понятие (по объему), чем гражданско-правовая ответственность. Гражданско-правовые санкции – это установленные законом или договором определенные последствия, наступающие для должника при неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательства. Санкции по своей природе неоднородны. Они могут быть разделены на *меры защиты* и *меры ответственности.*

Для более полного исследования гражданско-правовой ответственности необходимо также отметить и иные ее признаки, а именно:

– государственное принуждение, которое выражается в том, что меры ответственности устанавливаются в правовых нормах, реализация которых обеспечивается принудительной силой государства);

– отрицательные неблагоприятные последствия на стороне правонарушителя (должника) означают умаление его имущества путем безвозмездного изъятия имущества (денег) или лишения личного характера;

– осуждение правонарушения и его субъекта – негативная реакция государства и общества на совершенное правонарушение[16].

Исследование сущности гражданско-правовой ответственности было бы не полным, если не выделить *принципы* гражданско-правовой ответственности, к которым относятся:

принцип неотвратимости от ответственности, который означает ее неизбежное обязательное применение за всякое правонарушение в отношении каждого правонарушителя;

принцип индивидуальности ответственности, который состоит в том, что ответственность наступает с учетом степени общественной опасности, вредоносности деликта, формы вины правонарушителя и других факторов;

принцип автономии кредитора, который отражает автономное, независимое положение кредитора, свободного в применении или неприменении установленных законом или договором мер гражданско-правовой ответственности, а также указывает на возможность регламентации отношений в связи с возникновением и несением гражданско-правовой ответственности;

принцип персонификации должника, позволяющий определить конкретное лицо, на которое будет возложена обязанность возместить причиненный вред (убытки). Проявлениями персонификации должника являются выход гражданско-правовой ответственности за пределы критерия исполнительства, а также «деиндивидуализация» гражданско-правовой ответственности[17];

---

[16] См.: Гражданское право. Часть первая: Учебник / Под ред. А.Г. Каппина, А.И. Масляева. – М.: Юристъ. – С. 440, 441.

[17] *Богданов Д.Е.* Сделки об ответственности в гражданском праве РФ: Авто-реф. дисс… канд. юрид. наук. – Волгоград, 2005. – С. 20–23.

принцип полного возмещения вреда, который предполагает восстановление имущественного положения потерпевшего лица.

Гражданско-правовая ответственность в коммерческом обороте обладает следующими особенностями:

во-первых, основанием гражданско-правовой ответственности служит нарушение субъективных гражданских прав;

во-вторых, гражданско-правовая ответственность наступает при гражданском правонарушении, которое обладает основанием и условиями;

в-третьих, ответственность в коммерческих отношениях наступает без вины, но принцип вины может быть применен при совместном нарушении обязательства или по вине кредитора для уменьшения ответственности должника;

в-четвертых, сторона контракта может быть освобождена от ответственности только при наличии обстоятельств непреодолимой силы, установленных законом или закрепленных сторонами в контракте[18];

– *налогообложение.* При выборе организационно-правовой формы ведения бизнеса необходимо учитывать, что налогообложение организации зависит в первую очередь от ее вида и от деятельности, которую она осуществляет;

– *учет и отчетность.* При выборе организационно-правовой формы для ведения деятельности необходимо оценить затраты на ведение бухгалтерского учета и представление отчетности.

В соответствии с п. 1 ст. 1 Федерального закона от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» *бухгалтерский учет* представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организаций и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций.

Объектами бухгалтерского учета являются имущество организаций, их обязательства и хозяйственные операции, осуществляемые организациями в процессе их деятельности.

Основными задачами бухгалтерского учета являются:

– формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении, необходимой внутренним пользователям бухгалтерской отчетности – руководителям, учредителям, участникам и собственникам имущества организации, а также внешним – инвесторам, кредиторам и другим пользователям бухгалтерской отчетности;

– обеспечение информацией, необходимой внутренним и внешним пользователям бухгалтерской отчетности для контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации при осуществлении организацией хозяйственных операций и их целесообразностью, наличием и движением имущества и обязательств, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами;

– предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности организации и выявление внутрихозяйственных резервов обеспечения ее финансовой устойчивости.

Важно подчеркнуть, что помимо бухгалтерской отчетности коммерческие организации представляют налоговую и статистическую отчетность в порядке, установленном законодательством;

1) *минимальный размер имущества организации.* Для организации бизнеса необходим стартовый капитал. Причем для некоторых организационно-правовых форм законом предусмотрен его минимальный размер. Например, в соответствии со ст. 14 Федерального закона от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» размер устав-

[18] *Николюкин С.В.* Гражданско-правовая ответственность предпринимателей во внешнеторговом обороте. – М.: Юрлитинформ, 2009. – С. 7—12.

ного капитала общества должен быть не менее чем десять тысяч рублей, а в соответствии со ст. 26 Федерального закона от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» минимальный уставный капитал открытого общества должен составлять не менее тысячекратной суммы минимального размера оплаты труда, установленного федеральным законом на дату регистрации общества, а закрытого общества – не менее стократной суммы минимального размера оплаты труда, установленного федеральным законом на дату государственной регистрации общества;

2) *передача имущества организации ее учредителям (участникам).* При ведении предпринимательской деятельности учредители (участники) сталкиваются с необходимостью передать организации какое-либо имущество. Такая передача может быть совершена различными способами, которые потребуют соответствующего юридического оформления;

– возможность участников получить часть имущества организации при выходе из нее и при ее ликвидации;

– управление. Одним из важных вопросов при выборе организационно-правовой формы предприятия является возможность контролировать его деятельность, а также сформировать структуру органов управления в зависимости от целей и потребностей учредителя[19].

2. Время и место регистрации.

В соответствии с п. 2 ст. 8 Федерального закона от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» государственная регистрация юридического лица осуществляется по месту нахождения указанного учредителями в заявлении о государственной регистрации постоянно действующего исполнительного органа, в случае отсутствия такого исполнительного органа – по месту нахождения иного органа или лица, имеющих право действовать от имени юридического лица без доверенности.

3. Сколько времени занимается фирма соответствующей посреднической деятельностью.

Прежде чем остановиться на каком-либо виде посредничества, следует:

1) изучить законодательство, регулирующее разные виды посредничества, т. е. изучить соответствующее применимое право и при возможности включить в договор пункт, позволяющий в случае споров сторон избежать негативных последствий при определении прав и обязанностей сторон;

2) при формулировании условий посреднических договоров давать определение терминов и понятий, используемых в договоре, четко формулировать права и обязанности сторон;

3) следить за тем, чтобы условия договоров не находились в противоречии с нормативными предписаниями законов, а также с антимонопольным законодательством страны исполнения договора, если договор касается предоставления «исключительных» прав[20].

Итак, торговое посредничество осуществляется посредством совершения внешнеторговых посреднических операций, которые представляют собой операции, связанные с куплей-продажей товаров, выполняемые по поручению производителя-экспортера (покупа-

[19] *Денисова Н.И., Диянова С.Н., Штессель Э.М.* Организация предпринимательства в сфере коммерции: Учебное пособие. – М.: Магистр, 2008. – С. 227.

[20] *Белов А.П.* Международное предпринимательское право: Практическое пособие. – М.: Юридический Дом «Юстицинформ», 2001. – С. 163.

теля-импортера) не зависимым от него торговым посредником на основе заключаемого между ними договора или отдельного поручения.

§ 2. Виды внешнеторговых посреднических соглашений

Внешнеторговые посреднические операции – это сделки, совершаемые за определенное вознаграждение независимой фирмой или физическим лицом по продаже товара предприятия на внешнем рынке или иностранного товара на внутреннем рынке[21].

I. *В зависимости от объема прав и обязанностей, которыми наделяется посредник* посредничество можно разделить на два вида:

1) юридическое посредничество – деятельность посредника от имени и за счет другого лица (поручение) или от собственного имени, но за счет другого лица (комиссионные отношения). К юридическим посредникам относятся торговые представители, агенты, брокеры, комиссионеры, консигнаторы, факторы, франчайзи и др.;

2) фактическое посредничество – деятельность, осуществляемая посредником от своего имени и за свой счет. К фактическим посредникам относятся дилеры, дистрибьюторы, покупатели и продавцы товара, которым предоставлено исключительное право продажи (покупки) товара.

II. *В зависимости от характера взаимоотношений между организацией (продавцом или покупателем) и посредником* посреднические операции подразделяются:

1) на операции по поиску торговых партнеров, когда через посредника устанавливается контакт между сторонами. К ним относятся маклерские операции (посредник при заключении сделок на биржах недвижимости, фондовых и универсальных биржах, совершающий операции за счет клиентов и получающий вознаграждение в виде комиссионных);

2) *на операции по перепродаже,* когда посредник действует от своего имени и за свой счет, т. е. он выступает стороной договора как с производителем, так и с покупателем и после оплаты товара становится его собственником.

К ним относятся такие операции, когда:

– посредник выступает как покупатель товара у производителя, становится собственником товара и может продавать его на любом рынке и по любой цене. Отношения между экспортером и такого рода посредником прекращаются после выполнения сторонами своих обязательств по договору купли-продажи;

– производитель предоставляет посреднику право продажи своего товара на определенной территории в течение конкретного срока на основе договора о праве на продажу. Этот договор устанавливает только общие условия, регулирующие взаимоотношения сторон по реализации товаров на определенной территории. Для его исполнения стороны заключают самостоятельные контракты купли-продажи, в которых устанавливаются количество и качество поставляемого товара, цена, условия поставки, способ платежа и форма расчета, сроки платежа, условия гарантии качества, порядок предоставления рекламаций;

[21] *Коровкин В.П., НезадоровА.Н.* Внешнеэкономическая деятельность в агропромышленном комплексе. – М.: ЭЛИТ, 2003. – С. 358–360.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.