

5. ДОГОВОРНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

5.1. Понятие сделки и ее виды. Коммерческое представительство

В условиях рыночной экономики деятельность предпринимательских организаций осуществляется посредством совершения коммерческих сделок, заключения с хозяйствующими партнерами договоров и их исполнения. Основные правила совершения сделок, общие положения об обязательствах и договорах определяются Гражданским кодексом Республики Беларусь, а также другими нормативно-правовыми документами.

Сделка – это действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей, в том числе обязательств, возникающих из договоров и иных сделок. *Обязательство* – правоотношение, в силу которого одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие (передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т. п.) либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности по сделке.

Сделка – это правомерное волевое действие, в котором отражается постановка цели сделки и способа ее достижения. Она может быть совершена через представителей сторон или единого коммерческого представителя. Сделка признается действительной при соблюдении ряда условий: заключена дееспособными гражданами, совершена на основе сознательного волеизъявления сторон и правомерным способом, отвечает уставной деятельности юридических лиц.

Сделка называется *консенсуальной*, если для признания ее состоявшейся достаточно лишь достижения соглашения между участниками. Если же, кроме волеизъявления, необходимо совершение определенного действия (передача денег), сделка называется *реальной*.

Сделка может быть *возмездной*, когда имущественному предоставлению одной стороны соответствует встречное удовлетворение другой стороны, и *безвозмездной*, когда встречного обязательства не возникает (дарение).

Сделка, по которой уплата известной премии дает право купить или продать ценные бумаги или товары по установленной цене в любой день в течение определенного периода времени либо вообще отказаться от сделки без возмещения убытков, называется *опционом*. Опцион с правом купить является сделкой с предварительной премией (опцион «колл»), а с правом продать – сделкой с обратной премией.

Различают следующие виды сделок-опционов:

✓ *опцион американский* – разновидность опциона, дающая право реализации товара в любой момент до истечения срока опциона;

✓ *опцион европейский* – разновидность опциона, дающая право реализации только в момент истечения срока опциона;

✓ *фьючерсный опцион* – вид биржевой сделки, при которой товар приобретается с целью последующей перепродажи на бирже в интересах получения прибыли.

Сделка купли-продажи наличного товара на условиях немедленной передачи его покупателю носит название *spot*. Торговля биржевым товаром на основе таких сделок, как правило, осуществляется на соответствующих спот-рынках.

Сделки подразделяются на *односторонние* (достаточно волеизъявления одной стороны) и *двух- или многосторонние* (необходимо, чтобы волю выразили два или более лица и воля их совпала).

В коммерческой деятельности получили широкое распространение односторонние сделки. Так, сам договор возникает в результате осуществления взаимосвязанных односторонних сделок: предложения заключить договор (оферты) и принятия предложения (акцепта).

Сделки могут быть *условными*, исполнение которых ставится в зависимость от наступления или ненаступления определенных обстоятельств. Различают сделки с *отменительным условием*, когда прекращение прав и обязанностей ставится в зависимость от обстоятельства, по которому неизвестно, наступит оно или не наступит (собственник здания заключает договор аренды с условием, что он действует до момента выдачи самому собственнику лицензии на открытие производства), и с *отлагательным условием*, когда стороны поставили возникновение прав и обязанностей в зависимость от обстоятельства, относительно которого неизвестно, наступит оно или нет.

Условная сделка определенным образом связывает стороны: они не должны недобросовестно воспрепятствовать наступлению условия.

Сделки совершаются в *устной* или *письменной* форме (простой или нотариальной). Сделка, для которой законом или соглашением сторон не установлена письменная форма, может быть совершена устно. Сделка в письменной форме должна быть совершена путем составления документа, выражающего ее содержание и подписанного лицом или лицами, совершающими сделку, или должным образом уполномоченными ими лицами.

Письменная форма является обязательной для сделок юридических лиц между собой и с гражданами, а также для сделок между гражданами, превышающих установленную в Гражданском кодексе сумму (*2000 базовых величин*). Нотариальное удостоверение сделок обязательно в случаях, указанных законодательством (сделки с недвижимостью, купля-продажа автотранспорта и др.), а также предусмотренных соглашением сторон.

Сделки с землей и другим недвижимым имуществом в соответствии с законом о регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ними подлежат государственной регистрации (БТИ, исполкомы). Обязательна регистрация права собственности, права хозяйственного ведения, права оперативного управления, права пожизненного наследуемого имущества (например, владение и пользование земельным участком), права постоянного пользования недвижимостью, а также иных прав в случаях, предусмотренных законодательством. Несоблюдение нотариальной формы и требований о государственной регистрации сделки влечет ее недействительность.

Сделка, не способная породить желаемые сторонами последствия, но при определенных условиях порождающая нежелательные последствия, признается *недействительной*. Недействительная сделка может быть признана абсолютно недействительной (*ничтожной*) или относительно недействительной (*оспоримой*).

Ничтожными признаются:

- ✓ сделки, не соответствующие требованиям закона или иных правовых актов Республики Беларусь;

- ✓ сделки, в которых имеет место нарушение их формы, а также требований о государственной регистрации;

- ✓ сделки с ценными бумагами, в которых отсутствуют обязательные реквизиты или не соблюдена установленная для них форма;

- ✓ сделки, заведомо направленные на нарушение основ правопорядка или нравственности;

- ✓ мнимые сделки, совершенные лишь для вида, без намерения создать соответствующие ей правовые последствия;

- ✓ притворные сделки, осуществляемые для прикрытия других (как правило, незаконных) сделок;

К оспоримым относятся:

- ✓ сделки юридического лица, выходящие за пределы его правоспособности;

- ✓ сделки, заключенные без учета существующих ограничений полномочий лица;

- ✓ сделки, совершенные дееспособными гражданами, находившимися в момент совершения сделки в таком состоянии, когда они не были способны понимать значение своих действий, т. е. в состоянии алкогольного или наркотического опьянения или болезни;

- ✓ сделки, совершенные под влиянием заблуждения относительно природы сделки либо таких качеств ее предмета, которые значительно снижают возможность его использования по назначению;

- ✓ сделки, совершенные под влиянием обмана, насилия, угрозы, злонамеренного соглашения представителя одной из сторон;

- ✓ кабальные сделки, совершенные на крайне невыгодных условиях, в результате стечения тяжелых, вынужденных обстоятельств.

Последствия недействительных сделок:

✓ *двусторонняя реституция* – каждая из сторон передает другой стороне все полученное по сделке, а в случае невозможности возвратить полученное в натуре возмещает его стоимость в деньгах;

✓ *односторонняя реституция* – только одна из сторон сделки имеет право на возврат того, что она передала другой стороне;

✓ *никакой реституции* – все, что получено сторонами по сделке и все причитающееся, но не полученное, взыскивается в доход государства (не соответствует закону).

Представительство. Сделка может быть совершена уполномоченным на ее совершение представителем от имени другого лица (представляемого). В роли представителя должно выступать юридическое лицо или дееспособный гражданин. Основаниями для полномочий представителя служат доверенность, закон, акт уполномоченного на то государственного органа или органа местного самоуправления.

Доверенностью признается письменное уполномочие, выдаваемое одним лицом другому лицу для представительства перед третьими лицами. Письменное уполномочие на совершение сделки может быть передано представляемым непосредственно соответствующему третьему лицу. Доверенность на совершение сделок, требующих нотариальной формы, должна быть нотариально удостоверена.

Объем прав при представлении интересов другого лица определяется полученными представителем полномочиями, указанными в доверенности. При отсутствии полномочий совершенная представителем сделка для представляемого является незаключенной. Особенность правового положения представителя состоит в том, что он действует от имени представляемого и в его интересе.

Коммерческий представитель – это предприниматель, который постоянно и самостоятельно совершает от имени других предпринимателей сделки, связанные с предпринимательской деятельностью. Он вправе представлять как одну сторону в сделке (традиционное представительство), так и обе стороны (продавца и покупателя, подрядчика и заказчика, арендодателя и арендатора и т. п.). В последнем случае требуется согласие на одновременное коммерческое представительство, т. е. выдача доверенности или заключение договора с обеими сторонами. Коммерческий представитель обязан сохранять в тайне ставшие ему известными сведения о торговых сделках и после исполнения данного ему поручения.

Договоры на коммерческое представительство являются возмездными. Представитель вправе требовать уплаты обусловленного вознаграждения и возмещения понесенных им издержек при выполнении поручения. В случае если в сделке одновременно представляются обе стороны, то выплата вознаграждения и компенсация издержек представителя осуществляется сторонами в равных долях.

Институт коммерческого представительства дает предпринимательским организациям такие преимущества, как экономия на инвестиционных затратах по созданию собственных филиалов, возможность построения финансовых отношений по принципу самоокупаемости, отсутствие трудовых правоотношений с представителем, одновременное представление разных сторон в сделке [8].

5.2. Сущность, виды и порядок заключения договоров

В процессе совершения сделок и осуществления фактической предпринимательской деятельности субъекты хозяйствования заключают между собой определенные соглашения, называемые договором, используемые для придания их действиям юридической силы.

Договор – это соглашение двух или более сторон, направленное на установление, изменение и прекращение гражданских прав и обязанностей, в том числе в области коммерческих отношений. Договор – это двух- или многосторонняя сделка, заключенная в устной или простой письменной форме.

Договор должен соответствовать требованиям, установленным нормами Гражданского кодекса Республики Беларусь и другими нормативными документами. Основным из этих требований является соблюдение принципа «свободы договора». Это означает, что субъекты хозяйствования, в пределах действующих правовых норм, свободны в заключении договора и выборе своих контрагентов, определении его условий, их изменении и расторжении договора по соглашению сторон без его надлежащего исполнения.

Функции договора в предпринимательской деятельности сводятся к следующим:

- ✓ выражению общей воли товаропроизводителя и потребителя, которая обуславливает правильный учет спроса и предложения и служит гарантией сбыта продукции;
- ✓ закреплению отношений на основе принципа взаимной заинтересованности сторон;
- ✓ приданию отношениям формы обязательств и определению порядка и способа их выполнения;
- ✓ защите законных интересов участников договорных отношений в случае неисполнения обязательств их контрагентами.

Гражданско-правовой договор признается предпринимательским в том случае, когда используется субъектом предпринимательства в процессе осуществления деятельности, направленной на систематическое получение прибыли. Все гражданско-правовые договоры подразделяются на четыре группы: о передаче (продаже) имущества, о выполнении работ, об оказании услуг, о совместной деятельности.

Структура договора включает описание следующих шести основных групп условий.

1. *Вводная часть* – номер, дата подписания, наименование сторон, указание лица, подписавшего договор, и основание, по которому он действует (устав, доверенность, свидетельство).

2. *Предмет договора* – описывается содержание, номенклатура, ассортимент и условия, на которых предмет договора (товар, имущество) передается в собственность другого лица как объект коммерческой сделки.

3. *Права и обязанности сторон*: права и обязанности первой стороны по договору передать, поставить товар, выполнить работу или оказать услугу, а второй стороны осуществить оплату (товара, работы, услуги) по согласованной цене договора, выполнить сроки и соблюсти порядок исполнения обязательств.

4. *Ответственность сторон* при неисполнении обязательств (штрафы, неустойки);

5. *Прочие условия*: срок действия договора, форс-мажорные обстоятельства, условия расторжения договора, условия о конфиденциальности, разрешении споров, количество экземпляров и место хранения договоров;

6. *Реквизиты сторон* – юридический адрес регистрации, фактический адрес нахождения, банковские реквизиты, подписи сторон.

Сторонами договора могут являться все право- и дееспособные субъекты (юридические и физические лица), вступившие в конкретное хозяйственное правоотношение. Договор считается заключенным, если сторонами достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора: предмет договора, указанные в законодательстве условия для договора данного вида, а также условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение.

Выделяют следующие основные **виды договоров**.

1. *Договор купли-продажи* – это соглашение, в соответствии с которым одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену). В соответствии с Гражданским кодексом Республики Беларусь к отдельным видам договора купли-продажи относятся договора розничной купли-продажи, поставки товаров, поставки товаров для государственных нужд, энергоснабжения, продажи недвижимости, продажи предприятия (имущественного комплекса).

2. *Договор розничной купли-продажи* – это договор, в соответствии с которым продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу, обязуется передать покупателю товар, предназначенный для личного, семейного, домашнего или иного пользования, не связанного с предпринимательской деятельностью. Договор считается заключенным в надлежащей форме с

момента выдачи продавцом покупателю кассового или товарного чека или иного документа, подтверждающего оплату товара.

3. *Договор поставки* – является разновидностью договора купли-продажи и предусматривает обязательство поставщика-продавца, осуществляющего предпринимательскую деятельность, передавать в определенный срок производимые или закупаемые им товары покупателю для использования их в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием. Договор поставки заключается в письменной форме.

4. *Договор мены* – предусматривает передачу одной стороной в собственность другой стороне один товар в обмен на другой. К данному договору применяются правила договора о купле-продаже. Каждая из сторон договора мены является одновременно и продавцом и покупателем товара, который она обязуется принять в обмен. В настоящее время в нашей стране бартерные операции запрещены.

5. *Договор подряда* – соглашение между сторонами, по которому одна сторона (подрядчик) обязуется выполнить по заданию другой стороны (заказчика) определенную работу и сдать ее результат заказчику, а заказчик обязуется принять результат работы и оплатить его. Гражданским кодексом Республики Беларусь устанавливаются следующие виды договоров подряда: бытовой подряд, строительный, подряд на выполнение проектных и изыскательских работ, подрядные работы для государственных нужд. Особенностью договора подряда является цена работы, которая определяется путем составления подрядчиком сметы и ее утверждения заказчиком, а также возможность исполнения обязательств другими лицами – субподрядчиками.

6. *Договор аренды* (имущественного найма) – это договор, в соответствии с которым арендодатель (наймодатель) обязуется предоставить арендатору (нанимателю) имущество за плату во временное владение и пользование или во временное пользование. В соответствии с законодательством к группе договоров о передаче имущества (аренды) относят: общие положения об аренде, прокат, аренду транспортных средств (с экипажем и без него), аренду зданий и сооружений, аренду предприятия, финансовую аренду (лизинг).

Специальные требования к передаче во временное владение и пользование земельных участков установлены нормами Кодекса о земле, а участков лесного фонда – Лесным кодексом Республики Беларусь, регламентирующими перечень объектов, которые могут быть предметом договора аренды, заключаемого исключительно между государственными субъектами.

7. *Договор финансовой аренды (лизинга)* – соглашение, в соответствии с которым арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца и предоставить арендатору это имущество за плату во

временное владение и пользование для осуществления предпринимательской деятельности.

8. *Договор займа* – договор, согласно которому одна сторона (заимодавец) передает в собственность другой стороне (заемщику) деньги или другие вещи, определенные родовыми признаками, а заемщик обязуется возвратить займодавцу такую же сумму денег (сумму займа) или равное количество полученных им вещей того же рода и качества. Договор займа считается заключенным с момента передачи денег или других вещей и может подтверждаться распиской заемщика. Он может предусматривать выплату займодавцу процентов или быть без выплаты.

9. *Кредитный договор* – соглашение, в соответствии с которым банк или небанковская кредитно-финансовая организация (кредитодатель) обязуются предоставить денежные средства (кредит) другому лицу (кредитополучателю) в размере и на условиях, определенных договором, а кредитополучатель обязуется возвратить (погасить) кредит и уплатить проценты за пользование им.

10. *Договор поручения* – это договор, согласно которому одна сторона (поверенный) обязуется совершить от имени и за счет другой стороны (доверителя) определенные юридические действия (заключение договора о купле-продаже товара, ценных бумаг и т. п.). Поверенный действует от имени доверителя и вознаграждение не имеет обязательного характера.

11. *Договор комиссии* – это договор, в соответствии с которым одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента. В отличие от договора поручения – комиссионер действует от своего имени и за вознаграждение.

Предложение заключить договор называется офертой, а лицо, его направившее, оферентом. Принятие предложения называется акцептом, а лицо, принявшее предложение, акцептантом.

Оферта – адресованное одному или нескольким конкретным лицам предложение, достаточно определенно выражающее намерение направившего его лица заключить договор с адресатом и содержащее все существенные условия договора. От оферты следует отличать предложение делать оферты, которое может быть выражено в виде рекламы и иных предложений, обращенных к неопределенному кругу лиц и не содержащих всех существенных условий договора, а соответственно и не порождающих договорных обязательств.

Оферта может направляться акцептанту в форме письменного предложения посредством почтовой, телеграфной, телетайпной, электронной и иной связи, позволяющей достоверно установить, что документ исходит от надлежащей стороны по договору. Офертой может служить разработанный одной из сторон проект договора, а также счет-фактура, направленные акцептанту при помощи телефакса или иным способом.

Акцепт – ответ лица, которому адресована оферта, о ее полном и безоговорочном принятии или совершение данным лицом действий, направленных на выполнение условий договора. По форме акцептом может считаться положительный ответ на письмо, факс либо подписанный и скрепленный печатью проект договора. В случае если оферта сделана в виде счет-фактуры, акцептом будет являться платежное поручение акцептанта, подтверждающее перевод денежных средств за товар на расчетный счет оферента.

Договор может быть заключен также *путем проведения торгов* (аукцион или конкурс) с лицом, выигравшим торги. Такой порядок заключения договоров наиболее часто применяется в процессе приватизации государственного имущества либо осуществления закупок товаров за счет средств республиканского бюджета. Основной целью проведения *аукциона* является продажа имущества по наиболее высокой цене, а при закупке товаров для государственных нужд или за счет бюджета по наименьшей цене приемлемого уровня качества. Целью проведения *конкурса* является продажа объекта на наиболее лучших с точки зрения функционирования объекта условиях. Следовательно, в качестве победителя торгов специальная комиссия выбирает лицо, предложившее наивысшую (или наименьшую) цену либо наилучшие условия.

Торги признаются состоявшимися, если в них принимают участие как минимум два лица, что способствует развитию конкуренции и позволяет продать государственное имущество либо произвести закупку товаров, работ, услуг на наиболее выгодных для государства условиях. Торги подразделяются на открытые (участвуют любые лица) и закрытые (специально приглашенные участники). Организатор торгов должен не менее чем за 30 дней сделать объявление о проведении аукциона или конкурса с указанием времени, места, формы торгов, предмета, первоначальной стоимости и порядка их проведения.

При необходимости организатор может отказаться от проведения открытого аукциона не позднее чем за три дня, конкурса – 30 дней до даты их проведения. В случае отказа от проведения закрытых торгов организатор должен возместить ущерб, причиненный участникам.

Перед началом торгов их участники вносят задаток в счет исполнения обязательств по заключенному договору. Лицо, выигравшее торги и уклоняющееся от подписания договора, утрачивает право на возврат внесенного им задатка. При уклонении от подписания договора самого организатора он должен вернуть выигравшему торги лицу сумму задатка в двойном размере, а также возместить дополнительные издержки, превышающие размер задатка. Организатор и победитель торгов в день проведения конкурса или аукциона подписывают протокол о результатах торгов, который имеет силу договора. Если объектом торгов являлось право на заключение договора, такой договор должен быть подписан не позднее 20 дней с момента их проведения. В случае

если одна из сторон уклоняется от подписания договора, вторая сторона имеет право обратиться в суд с исковым заявлением о понуждении уклоняющейся стороны к заключению договора [3].

5.3. Договор купли-продажи (поставки) и его содержание

В соответствии с Гражданским кодексом Республики Беларусь по *договору купли-продажи* продавец обязуется передать имущество (вещь, товар) в собственность, хозяйственное ведение или оперативное управление покупателю, который должен принять это имущество и уплатить за него определенную цену. Как уже отмечалось, договор купли-продажи подразделяется на следующие основные виды: собственно договор купли-продажи имущества, договор розничной купли-продажи, договор поставки и договор продажи предприятия.

Договор купли-продажи имущества в предпринимательской деятельности используется в ограниченных случаях. Как правило, его применяют предприниматели для осуществления реализации имущества, приобретенного для собственных нужд, а не для перепродажи (например, сырье, материалы, транспортные средства, оборудование, офисная техника и т. п.). Достаточно широко этот вид договора используется физическими лицами для разовой реализации принадлежащего им имущества.

Правовая природа договора купли-продажи в равной мере распространяется на все виды договоров купли-продажи с некоторыми дополнениями, свойственными отдельным видам обязательств. Так, договор купли-продажи является *консенсуальным* – считается заключенным с момента достижения в требуемой правовыми нормами форме соглашения сторонами договора по всем его существенным условиям, *взаимным* – субъективные права и обязанности возникают у обеих сторон договора, *возмездным* – по данному договору одна из сторон передает имущество второй стороне на эквивалентной основе – за плату. В качестве эквивалента за переданный покупателю товар покупатель обязан передать продавцу денежную сумму, что исключает натуральную оплату товара, т. е. оплату посредством передачи иного имущества, выполнения работ или оказания услуг.

Предметом договора купли-продажи может являться любое имущество, находящееся у продавца на праве собственности, либо имущественные права, позволяющие продавцу распоряжаться данным имуществом указанным способом. Договор может быть заключен на куплю-продажу имущества, имеющегося в наличии у продавца в момент продажи, а также имущества, которое будет создано или приобретено продавцом в будущем.

Единственным *существенным условием* анализируемого договора является условие о предмете договора, которое считается согласованным,

если в договоре четко указано наименование и количество реализуемого имущества. В договоре купли-продажи цена реализуемого имущества устанавливается соглашением продавца и покупателя, т. е. является свободной. Указание в договоре цены отчуждаемого имущества целесообразно, так как предупреждает возникновение споров при исполнении договора, но не обязательно (продажа не связана с непосредственной предпринимательской деятельностью). Поэтому, условие о цене товара не является существенным условием договора. В соответствии с указом Президента Республики Беларусь № 117, ранее приобретенный товар по договорам купли-продажи для собственного производства и потребления предприниматель имеет право реализовывать третьим лицам по цене, не превышающей 5 % цены его приобретения. Цена имущества предприятия, как правило, определяется его балансовой или остаточной стоимостью. При этом нормы указа № 117 не запрещают реализовывать приобретенный товар, в том числе и основные средства, по более низкой цене в сравнении с ценой его покупки. Цена в договоре купли-продажи указывается в виде определенной денежной суммы за единицу имущества или за единицу веса (нетто) в белорусских рублях.

Продавец обязан передать покупателю имущество вместе с принадлежностями и необходимыми документами, в соответствующих комплектности, количестве и ассортименте, уровня качества, указанным в договоре и свободным от прав третьих лиц. В случае нарушения этого обязательства со стороны продавца, покупатель вправе отказаться от приобретения товара либо потребовать компенсации.

Срок исполнения договора купли-продажи также не является его существенным условием и определяется по соглашению сторон. Если в договоре срок исполнения обязательств не определен, они должны быть выполнены в разумный срок либо в семидневный срок с момента предъявления кредитором письменного требования об исполнении обязательства по договору.

Договор розничной купли-продажи предусматривает продажу предпринимательской организацией товаров в розницу покупателю (физическому или юридическому лицу), который использует данный товар для собственных нужд, не связанных с предпринимательской деятельностью. Особенностью данного договора является то, что в качестве продавца выступает исключительно коммерческая организация или индивидуальный предприниматель, которые получили специальное разрешение (лицензию) на право осуществления розничной торговли определенными видами потребительских товаров.

Существенными условиями договора розничной купли-продажи являются сведения о предмете договора (любой товар или вещи, не изъятые из гражданского оборота) и цене товара, объявленной продавцом в момент заключения сделки. Договор может быть заключен только в отношении того товара, который находится в распоряжении продавца, за

исключением случаев осуществления розничной торговли по образцам, выставленным в торговом зале либо представленным в каталоге. В соответствии с нормами Гражданского кодекса Республики Беларусь покупатель может в течение 14 дней с момента покупки товара его обменять на аналогичный товар другого размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации, если он не был в употреблении и имеются доказательства его приобретения у продавца.

Договор розничной купли-продажи может быть заключен с физическими лицами в устной форме, а с юридическими лицами – в простой письменной форме. При этом перед заключением договора покупатель имеет право осмотреть товар, потребовать проведения в своем присутствии проверки качества товара или демонстрации его работы. По законодательству договор розничной купли-продажи считается надлежаще выполненным с момента выдачи продавцом документа (кассового или товарного чека), подтверждающего оплату товара.

По договору поставки поставщик-продавец осуществляет в определенный срок и на определенных условиях реализацию производимых или закупаемых им товаров покупателю, который использует данные товары в собственной предпринимательской деятельности. В качестве продавцов и покупателей по данному виду договора могут выступать исключительно юридические лица и индивидуальные предприниматели, т. е. обе стороны являются субъектами предпринимательских отношений. В сущности, договор поставки предполагает оптовую торговлю товарами, при осуществлении которой получение лицензии не требуется. Договор заключается в письменной форме.

Существенными условиями договора поставки являются сведения о предмете договора, цене товара и сроках исполнения обязательства по договору. Предметом договора поставки могут выступать любые вещи, за исключением имущественных комплексов, а также зданий, сооружений, иного недвижимого имущества, ценных бумаг, валюты, энергетических ресурсов. Гражданский кодекс Республики Беларусь предусматривает два варианта заключения данного договора: договор разовой поставки товара и договор периодических поставок отдельных партий товаров в течение срока его действия. В последнем случае должен быть определен график поставки. Поставщик-продавец имеет право заключать договор не только на товар, имеющийся у него в наличии, но и на товар, который он планирует произвести (приобрести) для целей заключаемого договора поставки. Одной из особенностей указанного договора является определение условий поставки товара, которые влияют на формирование цены (франко-склад продавца, франко-станция отправления, франко-станция назначения, франко-склад покупателя).

Товар, передаваемый по договору поставки, должен соответствовать стандартным для договоров купли-продажи требованиям к качеству, количеству, комплектности и ассортименту, а также

требованиям к таре или упаковке товара, обеспечивающей его сохранность при транспортировке.

По договору купли-продажи предприятия продавец обязуется передать в собственность покупателя предприятие в целом как имущественный комплекс, за исключением прав и обязанностей, которые продавец не вправе передавать другим лицам (например, лицензии). Права на фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания и другие средства индивидуализации продавца и его товаров, работ или услуг, а также права использования таких средств переходят к покупателю, если иное не предусмотрено договором.

Обязательным приложением к договору продажи предприятия являются следующие документы: акт инвентаризации, бухгалтерский баланс, заключение независимого аудитора о составе и стоимости предприятия, перечень всех долгов (обязательств), включаемых в состав предприятия, с указанием кредиторов, характера, размера и сроков их требований. Отсутствие какого-либо из вышеназванных документов расценивается как несоблюдение установленной формы договора и влечет его недействительность.

Одной из характерных особенностей договора продажи предприятия, выделяющей его в самостоятельный вид договора продажи недвижимости, является то, что продажа предприятия может сопровождаться уступкой прав требований продавца покупателю либо переводом на него долгов, что требует согласия кредиторов. Обязанностью сторон по договору продажи предприятия является письменное уведомление кредиторов по обязательствам, включенным в состав предприятия, до момента его передачи покупателю. По долгам предприятия, которые были переданы покупателю без согласия кредиторов, продавец и покупатель после продажи предприятия несут солидарную ответственность. Право собственности на предприятие переходит к покупателю с момента его государственной регистрации [3].

5.4. Внешнеторговый договор. Пакет документов внешнеэкономической поставки товаров

Внешнеторговый договор (контракт) – это вид хозяйственной сделки, т. е. соглашение экономических агентов, направленное на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей при осуществлении торговых (экспортных, импортных, реэкспортных) операций резидентов Республики Беларусь с нерезидентами.

Внешнеторговый контракт является разновидностью договора поставки товаров и имеет схожую структуру. Он содержит вводную часть, реквизиты сторон (юридический и фактический адреса

местоположения фирм, банковские счета) и следующие основные условия:

- ✓ предмет поставки (наименование и количество товара);
- ✓ способы определения качества и количества товара;
- ✓ базисные условия поставки;
- ✓ цена товара и общая стоимость поставки;
- ✓ условия и валюта платежа;
- ✓ порядок сдачи/приемки товара;
- ✓ условия перевозки;
- ✓ условия о гарантиях и санкциях;
- ✓ порядок разрешения споров;
- ✓ условия освобождения от ответственности (форс-мажор).

В контракт могут быть также внесены положения, общие для обязательств продавца и покупателя: порядок исчисления убытков и их возмещение при возможном нарушении обязательств одной из сторон, санкции при просрочке платежа, транспортный и валютный риски, право на приостановление исполнения обязательств, страхование товара, порядок расторжения договора.

В практике международной торговли широко применяются типовые формы контракта, которые разрабатываются крупными экспортёрами и импортёрами или их ассоциациями.

Международная торговая палата издала сборник международных правил по толкованию торговых терминов – «ИНКОТЕРМС – 2000» (International Commercial Terms – INCOTERMS), целью которых является разъяснение наиболее часто используемых базисных условий поставки во внешней торговле.

Базисные условия поставки определяют обязанности сторон договора купли-продажи, связанные с доставкой товара от продавца к покупателю, и устанавливают момент перехода права собственности на товар и риска случайной гибели или порчи товара от продавца к покупателю. Базисные условия создают основу (базис) цены в зависимости от того, включаются ли расходы по доставке товара, страхованию груза, таможенной очистке и другие в цену товара или нет.

Таможенная очистка – комплекс процедур по таможенному оформлению импорта товаров, предусматривающих уплату пошлин, налогов и сборов при ввозе товаров в страну.

В международной практике внешней торговли применяются следующие основные группы базисных условий:

✓ группа *E* (*EXW* – франко-завод) – термины, определяющие ситуацию, когда продавец передает товары покупателю непосредственно в своих помещениях (все транспортные и иные расходы после таможенного оформления товара несет покупатель-импортер);

✓ группа *F* (*FCA*, *FAS*, *FOB*) – ситуация, когда продавец обязуется доставить груз перевозчику, выбранному покупателем (основной вид транспортировки продавцом не оплачивается);

✓ группа *C* (*CFR, CIF, CPT, CIP*) – ситуация, когда продавец обязуется заключить договор перевозки, но без принятия на себя риска случайной гибели или повреждения товара или каких-либо дополнительных расходов после погрузки товара (основной вид транспортировки продавцом не оплачивается);

✓ группа *D* (*DAF, DES, DEG, DDU, DDP*) – термины, определяющие условия следования груза вплоть до его доставки в страну назначения (транспортные расходы и риски берет на себя продавец).

При заключении внешнеторгового договора купли-продажи товара необходимо достичь соглашения по всем существенным условиям: предмет договора, качество товара, цена товара и общая сумма контракта, сроки поставки, способ платежа, форма оплаты [8].

Пакет документов по внешнеторговым операциям включает собственно *внешнеторговый контракт* или заверенную его копию (паспорт сделки для многоразовых контрактов), таможенную декларацию, *CMR, Tir-carnet*, коносамент.

Таможенная декларация – документ, определяющий следование экспортного груза под таможенным контролем по территории Республики Беларусь до пункта таможенного осмотра на границе. В таможенной декларации указывается наименование и количество товара, количество мест и упаковка, вес нетто/брутто, таможенная стоимость в разрезе таможенного кода группы товаров, отправитель и получатель, данные о перевозчике и другие сведения, подписи и печати отправителя и таможенного органа, номер таможенной пломбы. На границе таможенная декларация изымается у перевозчика работником таможенных органов и далее груз следует по *CMR*.

CMR – международная товарно-транспортная накладная, предоставляемая белорусским перевозчиком или отправителем груза, в которой указываются название и адреса отправителя (продавца) и получателя, наименование товара, его количество, стоимость, вид упаковки и количество мест, таможенные коды, номер контейнера или транспортного средства, осуществляющего перевозку груза, данные о транспортной компании, месте погрузки и разгрузки груза (контейнера), подписи и печати отправителя и таможенного органа, осуществляющего таможенное оформление товара.

Tir-carnet – временное разрешение, выдаваемое автотранспортному перевозчику на осуществление разовой международной перевозки груза под таможенным контролем до указанного места разгрузки товара (контейнера). В *Tir-carnet*, кроме сведений о перевозчике, отправителе и получателе, указывается общее содержание находящегося в транспортном средстве (контейнере) таможенного груза, отгруженного несколькими отправителями, пункт таможенного перехода на границе Республики Беларусь, место (порт) выгрузки товара (контейнера).

Коносамент (bill of lading) – документ, выдаваемый перевозчиком грузовладельцу в удостоверение факта принятия груза к морской

перевозке и подтверждение обязательства передать его грузополучателю в порту назначения. В коносаменте также указываются название и местоположение отправителя и грузополучателя, содержание груза (наименование, количество продукции и упаковочных мест, вес), название судна, порт отправления и порт назначения, печати и подписи транспортно-экспедиционной компании (судовладельца).

Коносамент выполняет три основные функции:

- ✓ расписки в получении груза судном;
- ✓ товаросопроводительного документа в международной торговле;
- ✓ доказательства наличия и содержания договора о перевозке.

В международной практике коносамент является одним из видов ценных бумаг, выполняющих функции платежного документа. Он может быть заложен в банке при получении ссуды, продан другому покупателю до момента прихода судна в порт назначения, что предоставляет владельцу не замораживать свои оборотные средства в товарах. Тем более что доставка товара судном в другие государства может составить по продолжительности 1–2 мес.