

УДК 339.1(075.8)  
ББК 65.42я73  
М62

Рецензенты:

д-р экон. наук, проф. *В.В. Щербаков*  
(зав. кафедрой коммерции и логистики Санкт-Петербургского  
государственного университета экономики и финансов);  
д-р техн. наук, проф., заслуженный работник Высшей школы РФ,  
академик Академии информатизации, академик Международной академии  
науки и практики организации производства *А.П. Ястребов*  
(зав. кафедрой электронной коммерции и маркетинга Санкт-Петербургского  
государственного университета аэрокосмического приборостроения)

Главный редактор издательства  
кандидат юридических наук, доктор экономических наук *Н.Д. Эриашвили*

**Минько, Эдуард Викентьевич.**

**М62** Основы коммерции: учеб. пособие для студентов вузов,  
обучающихся по специальностям 080301 «Коммерция (торго-  
вое дело)», 080111 «Маркетинг» / Э.В. Минько, А.Э. Минько. —  
М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. — 512 с.

**И. Минько, Антон Эдуардович.**

ISBN 978-5-238-01224-7

Агентство СІР РГБ

Рассматривается комплекс вопросов, раскрывающих концепцию и сущность коммерции, ее место в воспроизводственных процессах, роль в удовлетворении потребностей, состав и содержание хозяйственных связей в коммерческой деятельности. Анализируются современные формы и методы коммерческих расчетов, особенности и содержание информационного обеспечения коммерческой деятельности, организационно-правовые формы выполнения коммерческих договорных обязательств и коммерческих поручительских отношений, сущность и способы уменьшения коммерческих рисков, основные требования к специалистам в сфере коммерции.

Для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Коммерция (торговое дело)» и «Маркетинг», а также другим экономическим специальностям. Может быть полезно аспирантам, слушателям системы дополнительного образования, специалистам в области коммерческой, маркетинговой и рекламной деятельности, предпринимателям.

**ББК 65.42я73**

ISBN 978-5-238-01224-7 © ИЗДАТЕЛЬСТВО ЮНИТИ-ДАНА, 2007  
© Оформление «ЮНИТИ-ДАНА», 2007

# Оглавление

<b>Предисловие</b>	<b>3</b>
<b>Глава 1. Эволюция коммерческой деятельности</b>	<b>6</b>
1.1. Сущность и основные задачи коммерции	6
1.2. Возникновение и развитие коммерции	10
1.3. Эволюция коммерции в развитых зарубежных странах	12
1.4. Развитие коммерции в России	14
1.5. Субъекты и объекты коммерческой деятельности	20
1.6. Ассортимент товаров и ассортиментная политика предприятия	23
1.6.1. Основные понятия и типология товаров	23
1.6.2. Понятие и классификация ассортимента товаров	27
1.6.3. Управление ассортиментом товаров и ассортиментная политика предприятия	31
1.7. Формы и виды собственности в коммерции	34
1.8. Процессный подход и его реализация в коммерции	38
1.9. Системный подход и его реализации в коммерции	41
Контрольные вопросы	46
<b>Глава 2. Основные признаки торговых организаций и их классификация</b>	<b>47</b>
2.1. Понятие и признаки торговой организации	47
2.2. Классификация торговых организаций	49
2.2.1. Классификация по формам собственности	49
2.2.2. Классификация по целям деятельности	51
2.2.3. Классификация по характеру прав учредителей (участников) на имущество торговых организаций	52
2.2.4. Классификация по организационно-правовым формам коммерческих торговых организаций	53
2.2.5. Классификация некоммерческих торговых организаций по организационно-правовым формам	60
2.2.6. Классификация торговых организаций по задачам и функциям	63
2.2.6.1. Организация оптовой и посреднической торговли	63
2.2.6.2. Организация розничной торговли	67
2.2.6.3. Организация общественного питания	76
2.2.6.4. Объединения торговых организаций и смешанные объединения	77
Контрольные вопросы	78
<b>Глава 3. Конкурентные формы и виды коммерческой деятельности</b>	<b>79</b>
3.1. Сущность и виды торгов	79
3.2. Назначение и организационные формы аукционов	80
3.3. Порядок проведения аукциона	82
3.4. Организация проведения конкурсных торгов	83
3.5. Организация торговли на ярмарках и выставках	87
Контрольные вопросы	95

<b>Глава 4. Хозяйственные связи и договорные отношения в коммерции</b>	<b>96</b>
4.1. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в коммерции	96
4.2. Понятие и условия договора в коммерческой деятельности	97
4.3. Содержание и форма договора	100
4.4. Классификация договоров	102
4.5. Порядок заключения договоров	106
4.6. Изменение и расторжение договора	111
4.7. Управление договорной работой	112
Контрольные вопросы	115
<b>Глава 5. Коммерческие обязательства по купле-продаже товаров</b>	<b>116</b>
5.1. Общие положения договора о купле-продаже товаров	116
5.2. Основные формы договора купли-продажи	118
5.3. Права и обязанности продавцов по договору купли-продажи	120
5.4. Права и обязанности покупателя по договору купли-продажи	126
5.5. Организационно-правовые особенности договора розничной купли-продажи	133
5.6. Организационно-правовые особенности договора поставки	138
5.7. Договор поставки товаров для государственных нужд	147
5.8. Организационно-правовые особенности договора контрактации	152
5.9. Организационно-правовые особенности договора мены	154
5.10. Хозяйственные связи при выполнении научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ	156
5.11. Договорные отношения при выполнении научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ	158
5.12. Сущность, основные виды лицензирования, их место и роль в коммерческой деятельности	161
5.12.1. Основные понятия и определения в области лицензирования	164
5.12.2. Основные принципы и критерии осуществления лицензирования	165
5.12.3. Полномочия лицензирующих органов	166
5.12.4. Порядок и срок действия лицензии	167
5.12.5. Принятие решения о предоставлении лицензии	168
5.12.6. Содержание документа, подтверждающего наличие лицензии	172
5.12.7. Лицензионный контроль, приостановление действия лицензии и ее аннулирование	173
5.12.8. Ведение реестров лицензий	175
Контрольные вопросы	176
<b>Глава 6. Коммерческие расчеты: формы и методы</b>	<b>178</b>
6.1. Общие положения о коммерческих расчетах	178
6.2. Наличная форма коммерческих расчетов	179
6.3. Формы и методы безналичных коммерческих расчетов	182
6.3.1. Расчеты платежными поручениями	185

6.3.2. Коммерческие расчеты по аккредитиву	188
6.3.3. Коммерческие расчеты по инкассо	192
6.3.4. Коммерческие расчеты чеками	194
6.3.5. Иные применяемые в коммерческой деятельности формы безналичных расчетов	200
Контрольные вопросы	205

## **Глава 7. Правовое регулирование информационного обеспечения коммерческой деятельности** **206**

7.1. Основные понятия и определения в области информатизации процессов	206
7.2. Сущность и функции информационного обеспечения коммерческой деятельности	211
7.3. Роль, значение и источники информации в коммерции	212
7.4. Виды коммерческой информации и принципы ее формирования	213
7.5. Товарные знаки и знаки обслуживания в коммерческой деятельности	233
7.5.1. Понятие и признаки товарных знаков	233
7.5.2. Виды товарных знаков	235
7.5.3. Функции товарных знаков	237
7.5.4. Право на товарный знак и его правовая охрана	239
7.5.5. Регистрация товарного знака	242
7.5.6. Общеизвестный и коллективный товарные знаки, их правовая охрана	248
7.5.7. Использование товарного знака	250
7.5.8. Распоряжение исключительным правом на товарный знак	251
7.5.9. Прекращение правовой охраны товарного знака	252
7.5.10. Наименование места происхождения товара и его правовая охрана	253
7.5.11. Функции федеральных органов и ответственность за нарушение Федерального закона «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров»	257
7.6. Зарубежные концепции и опыт стратегии применения торговых марок	259
7.6.1. Принятие решений относительно торговых марок	259
7.6.2. Выбор торговой марки	262
7.6.3. Стратегии выбора названия марки	265
7.6.4. Марочная стратегия за рубежом	266
7.6.5. Упаковка и этикетки в зарубежной практике	269
7.7. Бренд и брендинг: эволюция, состояние и перспективы развития	271
7.7.1. Сущность, этимология и типология брендов	271
7.7.2. Стоимость и место бренда в жизненном цикле товара	276
7.7.3. Интегрированный брендинг и архитектура бренда	279
7.8. Коммерческая тайна и ее защита	283
7.8.1. Общие положения и понятия	283
7.8.2. Условия для отсутствия режима коммерческой тайны	288
7.8.3. Порядок предоставления и права обладателя информации, составляющей коммерческую тайну	289

7.8.4. Охрана конфиденциальности информации	291
7.8.5. Охрана конфиденциальности информации в рамках гражданско-правовых отношений и при ее предоставлении	294
7.8.6. Зарубежный опыт охраны коммерческой тайны	295
7.8.7. Административные и организационные методы защиты коммерческой тайны	297
7.8.8. Ответственность за нарушение закона об охране коммерческой тайны	300
Контрольные вопросы	301

## **Глава 8. Коммерческие договорные обязательства 303**

8.1. Понятие и сущность обязательственных отношений в коммерции	303
8.2. Продажа недвижимости и предприятия	304
8.2.1. Договор продажи недвижимости и государственная регистрация перехода права собственности	304
8.2.2. Цена в договоре продажи имущества и порядок передачи недвижимости	307
8.3. Коммерческие обязательственные отношения аренды	308
8.3.1. Общие положения об аренде (имущественном найме)	308
8.3.2. Объекты и сроки аренды	309
8.3.3. Арендная плата и порядок ее установления	311
8.3.4. Обязанности и права арендодателя	312
8.3.5. Обязанности и права арендатора	314
8.3.6. Досрочное расторжение договора аренды	316
8.4. Коммерческие обязательственные отношения проката	318
8.4.1. Общие положения договора проката	318
8.4.2. Порядок предоставления имущества арендатору и пользования арендованным имуществом	319
8.5. Коммерческие обязательства финансовой аренды (лизинга)	321
8.5.1. Экономическая роль и значение лизинга	321
8.5.2. Возникновение и значение коммерческих отношений и договора лизинга	325
8.5.3. Субъекты и объекты лизинговых отношений	328
8.5.4. Формы, типы и виды лизинга	330
8.5.5. Существенные условия и состав договора лизинга	338
8.5.6. Обязанности и права сторон договора финансовой аренды	339
8.5.7. Состав и правила осуществления лизинговых платежей	341
8.5.8. Лицензирование в регулировании лизинговых отношений	342
Контрольные вопросы	343

## **Глава 9. Коммерческие поручительские отношения и обязательства 345**

9.1. Поручительство как форма исполнения коммерческих обязательств	345
9.1.1. Основные положения и роль поручительства в коммерции	345
9.1.2. Ответственность и права поручителя	345
9.1.3. Прекращение поручительства	346
9.2. Организационно-правовые отношения коммерческого поручения	347
9.2.1. Договор поручения и его исполнение	347
9.2.2. Права и ответственность поверенного и доверителя	348
9.2.3. Прекращение договора поручения и его последствия	349

9.3. Комиссия как форма коммерческих поручительских отношений	350
9.3.1. Договор комиссии и исполнение комиссионного поручения	350
9.3.2. Права, обязанности и ответственность сторон договора комиссии	353
9.3.3. Комиссионное вознаграждение	355
9.3.4. Прекращение договора комиссии	356
9.3.5. Факторинг как форма комиссионных сделок и операций	357
9.4. Поручительские отношения коммерческого агентирования	359
9.4.1. Организационно-правовые отношения и порядок агентирования	359
9.4.2. Обязательства и права сторон агентского договора	361
9.4.3. Агентское вознаграждение	363
9.5. Возмездное оказание услуг как форма коммерческих поручительских обязательств	364
9.5.1. Сущность услуг и договора по их возмездному оказанию	364
9.5.2. Условия выполнения договора возмездного оказания услуг	368
9.6. Коммерческая концессия как форма поручительских обязательств	371
9.6.1. Сущность, задачи и цели коммерческой концессии (франчайзинга)	371
9.6.2. Виды коммерческой концессии и ее характерные черты	374
9.6.3. Договор коммерческой концессии и субконцессии	376
9.6.4. Обязанности сторон договора коммерческой концессии	379
9.6.5. Ограничения прав и обязанности сторон по договору коммерческой концессии	380
9.6.6. Вознаграждение по договору коммерческой концессии	382
9.6.7. Изменение и прекращение договора коммерческой концессии	383
9.7. Поручительские отношения по финансированию под уступку денежного требования	384
9.7.1. Договор финансирования под уступку денежного требования	384
9.7.2. Предмет уступки денежного требования	385
9.7.3. Ответственность клиента и должника перед финансовым агентом	386
9.7.4. Права клиента, финансового агента и должника в их финансовых взаимоотношениях	386
Контрольные вопросы	387
<b>Глава 10. Коммерческий риск и методы его уменьшения</b>	<b>389</b>
10.1. Сущность и источники коммерческого риска	389
10.2. Основные функции коммерческого риска и влияющие на него факторы	393
10.3. Классификация (типология) коммерческих рисков	397
10.4. Управление коммерческими рисками	403
10.5. Направления и методы снижения коммерческих рисков и их последствий	404
10.6. Методы снижения коммерческих рисков и их последствий в малом предпринимательстве	414
Контрольные вопросы	423
<b>Глава 11. Организационно-методические и правовые особенности электронной коммерции</b>	<b>424</b>
11.1. Сущность и предмет электронной коммерции и ее место в эволюции и системе информационных технологий	424
	511

11.2. Рекомендации международных организаций по нормативному регулированию процедур и правил электронной коммерции	431
11.3. Модели, субъекты и объекты электронной коммерции	440
11.4. Факторы развития системы электронной коммерции и ее преимущества	442
11.5. Влияние электронной коммерции на принципы общественного производства	447
11.6. Влияние электронной коммерции на изменения в экономике и механизмы проведения торговых операций	449
11.7. Базовые технологии электронной коммерции	454
11.7.1. Аутентификация контрагентов на основе технологии электронной цифровой подписи	454
11.7.2. Автоматизированные системы управления ресурсами предприятия	459
11.8. Организационно-правовые особенности сделки купли-продажи в электронной торговле	465
11.9. Способы оплаты купленного товара в электронном магазине	468
11.10. Правовое обеспечение электронной коммерции	471
11.11. Доставка товаров покупателю в электронной торговле	476
11.12. Этика электронной коммерции	477
11.12.1. Ведение переписки по электронной почте	479
11.12.2. Форумы и чаты	480
11.12.3. Использование рекламных технологий в Интернете	481
Контрольные вопросы	484
<b>Глава 12. Профессиональная культура и качество подготовки специалистов коммерции</b>	<b>485</b>
12.1. Требования к профессиональным качествам специалистов коммерции	485
12.2. Требования к качеству подготовки специалистов коммерции с ориентацией на работодателей	496
Контрольные вопросы	502
<b>Библиографический список</b>	<b>503</b>