СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ. ……………..……………………………………………………….3

1. Понятие коммерческого права ……………………………………………………..4

2. Предмет регулирования коммерческого права……………………………..6

3. Соотношение коммерческого права с гражданским правом и другими юридическими дисциплинами …………………………………………………..11

ЗАКЛЮЧЕНИЕ ………………………………………………………………...14

ЛИТЕРАТУРА …………………………………………………………………..15

ВВЕДЕНИЕ

Коммерческое право — одна из новых дисциплин для современ­ного российского правоведения.

В России обучение коммерческому праву велось уже со второй половины XIX в.. В соответствии с императорским Уставом универ­ситетов 1884 г. в каждом университете были образованы кафедры торгового права. Эта мера резко усилила внимание правовой науки и образования к вопросам правового регулирования торгового обо­рота, способствовала расширению подготовки юридических кадров для этой сферы экономики.

В связи с изменением экономического строя в настоящий пери­од возникла необходимость построения в России нормальных рыночных отношений. Этот важный процесс потребовал своего науч­ного и кадрового обеспечения. В стране было возобновлено препо­давание коммерческого права. Согласно утвержденному Министер­ством образования РФ стандарту изучение коммерческого права в настоящее время предусмотрено во всех юридических вузах и на юридических факультетах.

Высока значимость коммерческого права для решения стратегической задачи построения рыночных отношений в стране, определения целей и методов деятельности различных хозяйственных и управленческих структур в этом направлении.

Целью данной работы является уяснение вопроса понятия предмета коммерческого права и соотношение гражданского и коммерческого права, определить их общность и различия.

1. Понятие коммерческого права

Следует начать с названия курса, поскольку уже здесь коренят­ся серьезные расхождения и возникают основания для недоразуме­ний.

Наша дисциплина именуется коммерческим правом. Своим со­держанием она имеет изучение правового регулирования коммер­ческой, или, что одно и то же, торговой, деятельности. В переводе с латинского commercium — это торговля. Именно коммерческим правом называется данная отрасль права в зарубежных странах.[[1]](#footnote-1)

Торговля в собственном значении началась с возникновением городов и земледельческих поселений. Развитие разделения труда создавало избыток ресурсов и потребность в их обмене на товары, имевшиеся в других местах. Успехи в судостроении и мореплава­нии имели огромное значение для дальнейшего развития торговли, ибо перевозка по водным путям обходилась недорого и соверша­лась достаточно быстро. С изобретением денег торговые операции были поставлены в независимое положение от непосредственной мены.

Развитие торговых связей вело к укреплению производительных сил государств, обеспечивало успехи цивилизации. У просвещен­ных народов утверждается понимание необходимости и полезного значения торговли. Власти предпринимают всевозможные усилия для обеспечения упорядоченности и безопасности торговых сноше­ний, в том числе предусматривая законодательные меры. Введение цехового устройства в городах Европы и ремесленничества в горо­дах Руси стало основой для дальнейшего последовательного разви­тия торговли, перехода к современным ее формам.

Торговая деятельность (или торговый оборот) выполняет важ­ные экономические и социальные функции. Она обеспечивает про­движение товаров от производителей к потребителям, доведение их непосредственно до потребителей. Торговля опосредует отношения обособленных товаропроизводителей, характеризующиеся обще­ственным разделением труда. Эти отношения развиваются через рынок, куплю-продажу товаров.

Торговый оборот оказывает первостепенное влияние на всё экономическое развитие. Как отмечает известный немецкий экономист В. Зомбарт, главным фактором, обеспечившим неслыханный успех капиталистической системы, служит «коммерциализация хозяй­ственной жизни». Она состоит в том, что благодаря рыночным от­ношениям центр тяжести хозяйствования перемещается с непосред­ственного производства на торговые операции.

Торговая деятельность как сложная совокупность связей по реализации товаров нуждается в правовом регулировании и фактичес­ки невозможна без него. Такое регулирование призвано осуществ­лять коммерческое право.

В качестве отличительных признаков отрасли коммерческо­го праватрадиционно выделяют большую гибкость, приспосабливаемость к изменяющимся условиям и потребностям торговой дея­тельности, более полный учет обычаев торгового (делового) оборо­та, требование беспрепятственности совершения сделок, презумп­цию возмездности сделок, более строгие условия ответственности (ответственность без вины). Наряду с этим особый состав участни­ков регулируемой деятельности, собственный предмет регулирова­ния и другие признаки выделяют коммерческое право в самосто тельную правовую отрасль.

В применении термина допускаются массовые ошибки. Прежде всего распространено смешение коммерции и предпринимательства. Коммерцией зачастую называют всякое предпринимательство. Го­ворят о коммерческих банках, коммерческих поликлиниках, коммерческих учебных заведениях и т. п. Эта неточность коренится в новом ГК РФ. Так, ст. 50 ГК РФ предлагает разделять все организации на коммерческие и некоммерческие, т. е. торгующие либо не торгующие.

2.Предмет регулирования коммерческого права

Каждая учебная дисциплина занимается своим определенным предметом. Для коммерческого права таким предметом явля­ется правовое регулирование коммерческой, т. е. торговой, де­ятельности.

Торговая деятельность, или, иначе говоря, товарное обращение, в самом общем виде представляет собой совокупность действий лю­дей по продвижениютоваровот изготовителей к потребителям. Сразу же возникают вопросы о начальном и конечном пунктах движения товара и об участниках торговой деятельности. Это из узловых вопросов. Уже здесь коренится принципиальное видение позиции, взглядов на коммерческое право. Коммерцию в дореволюционной литературе по торговому праву рассматривали исключительно как посредническую деятельность между производителем и потребителем материальных благ Так по мнению Г. Ф. Шершеневича, центральная фигура, основной субъект торговли — это торговец-посредник или посредническая торговая фирма. Применять ли к возникающим отношениям нормы граждан­ского или торгового права — это зависит от участия в отношениях коммерсанта.

На подобном понимании предмета в существенной степени основывается и современная теория коммерческого права западных стран. На деле, правда, коммерциалисты постоянно отходят от та­кого понимания, но на словах превалирующей остается торгово-посредническая доктрина.

Данная концепция коммерческого права представляется совер­шенно неприемлемой. Она сформировалась в прошлом и не учиты­вает современных реальностей. В результате людям навязываются устаревшие представления, а юридическая наука и практика серь­езно запаздывают врешении возникающих проблем.[[2]](#footnote-2)

Бесспорен тот факт, что товары продают и покупают не только посреднические фирмы. Продавать, причем возможно выгоднее, дол­жна каждая организация, изготовившая товар, иначе она не сможет существовать.

Торговый оборот начинается не с акта покупки торговцем пар­тии товара для последующих продаж, как утверждалось в прежней теории торгового права. Торговый оборот начинается с продажи изготовителем произведенного им продукта.Продажа созданно­го продукта представляет первый и необходимый этап продвиже­ния его к потребителю. Продажа предшествует приобретению това­ра, а не наоборот. Не будет акта продажи созданных продуктов, не будет рыночных отношений.

Возникает вопрос: в чем практическое значение такой позиции?

Дело в том, что посредник может и не закупить товар у отдельных изготовителей или закупить лишь часть товара. Между тем для каждого предприятия важно обеспечить сбыт своего товара. Кроме того, товар может быть реализован без участия посредников, а такие операции тоже образуют торговлю, товарное обращение.

Данный вид деятельности требует широких исследований. Без выработки рекомендаций и оказания методической помощи изго­товителям они сами не в состоянии наладить успешный сбыт свое­го товара. Именно неразработанность указанных проблем, отсут­ствие у предпринимателей навыков такой работы ведет к массовым ситуациям, когда производственные организации попросту не зна­ют какой товар будет пользоваться спросом, кому и в каких коли­чествах он может быть реализован. В результате в стране не исполь­зуется значительная часть производственных мощностей, не может проводиться конверсия оборонных заводов.

Таким образом, изучение товарного обращения должно начи­наться сдействий организаций-изготовителей*,* реализующих со­зданный товар, а не с действий торговых посредников.

В состав коммерческой деятельности также следует включать акты приобретения товара покупателями*.* Крупнейшая группа приобретателей товара — это розничные торговые организации. На­ряду с ними потребителями выступают миллионы различных орга­низаций, использующих материалы, оборудование, инвентарь для своих хозяйственных и предпринимательских целей. Потребителя­ми являются не только производственные, но также многочислен­ные управленческие, учебные, медицинские, военные и иные организации.

Регулирование закупок материальных и товарных ресурсов об­разует огромный клубок проблем. Материальное и товарное снаб­жение служит условием нормальной деятельности любой организа­ции. Без устойчивого, ритмичного снабжения экономика обречена на неэффективность и упадок. Здесь также требуются научно обо­снованные правила и рекомендации.

Когда теория коммерческого права под влиянием вековой тра­диции замыкается на деятельности оптово-посреднических органи­заций, она автоматически исключает из своей сферы вопросы сбы­та продукции, а также материального и товарного снабжения. В ре­зультате не получают разработки и внедрения в жизнь правила и приемы деятельности, отвечающие современным запросам, потребностям общества. Сотни тысяч предпринимателей действуют без четких установок и рекомендаций.

Итак, в качестве обязательных участков торгового оборота должны приниматься:

1) сбыт изготовителями своих товаров;

2) деятельность оптовых торговых и иных посреднических звеньев целям, содержанию и правилам существенно отличаются от розничных сделок

Кроме того граж­дане не являются участниками деятельности по продвижению то­варов на рынке. Они выступают в качестве потребителей товаров, купленных для личных нужд.

Основу содержания коммерческого права составляет правовое регулирование торговых действий,совершаемых по поводу обращения товаров и имеющих целью извлечение прибы­ли. В тех случаях, когда товары используются непредприниматель­скими организациями, их приобретение не создает прибыли. Одна­ко оно служит необходимым условием обеспечения жизнедеятель­ности таких организаций и потому включается в сферу коммерчес­кого права.

К собственно торговым действиям примыкает огромное число вспомогательных и побочных действий (доставка, хранение, при­влечение агентов и др.), которые также признаются торговыми, по­скольку служат увеличению торговой прибыли. Без большинства таких действий осуществление торговли в современных условиях просто невозможно, вне торговли эти действия утрачивают свое зна­чение. Изучение правового регулирования такого рода действий со­ставляет важную часть дисциплины коммерческого права.

Имеется еще одна совершенно особая теоретическая и практи­ческая задача коммерческого права - правовое содействие ста­новлению российскоготоварного рынка**.** Она свойственна именно российскому коммерческому праву и обусловлена происшедшим в стране изменением экономического строя. Очевидно, что, не создав необходимые звенья рыночной системы, нельзя рассчитывать на успешное развитие рыночных отношении.

Формирование структуры и инфраструктуры товарного рынка, налаживание устойчивых торгово-хозяйственных связей имеют ре­шающее значение для преодоления нынешнего бедственного состояния страны, для нормальною развития экономики. Названные про­блемы с необходимостью должны включаться предмет науки ком­мерческого права и сферу регулирования торгового законодательства.

Таким образом, теория коммерческого права призвана изучать и подготавливать научно обоснованные предложения о законода­тельных мерах по совершенствованию организации субъектов тор­гового оборота, развитию структуры и инфраструктуры товарного рынка. Этот важный участок товарного обращения не может оставаться вне поля зрения коммерческого права, хотя он стоит доста­точно обособленно к основному содержанию данной дисциплины.

Сходным образом, хотя процесс розничной торговли традици­онно не рассматривается коммерческим правом, западные коммерциалисты в настоящее время активно занимаются законодательством о защите прав потребителей. Объективная необходимость рассмот­рения этих вопросов обусловливается их пограничным положением с проблематикой коммерческого нрава, важностью учета прав по­требителей не только на всех стадиях продвижения товара, но даже в процессе его производства.

К национальному коммерческому праву примыкает междуна­родное коммерческое право (право международной торговли), на объективный процесс формирования которого обращали внимание еще П. П. ЦИТОВИЧ и Л. Ф. Федоров в начале XX в. . [[3]](#footnote-3)

В последние десятилетня в связи со значительным увеличением объемов норма­тивного материала по праву международной торговли, образовани­ем нового lex mercatoria эта проблема актуализировалась.

3. Соотношение коммерческого права с гражданским правом и другими юридическими дисциплинами

Для правильного понимания предмета коммерческого права важно определение его соотношения со смежными юридическими и иными дисциплинами.

Прежде всего - о соотношении с правом гражданским. Ком­мерческое право представляет собой специальную область частно­го права. Оно берет из гражданского права готовыми многие поня­тия и целые институты, соответственно видоизменяя последние. Су­ществующая взаимосвязь проявляется в субсидиарном применении к торговым отношениям норм гражданского законодательства при отсутствии специальных торговых законов и обычаев.

Вместе с тем торговая деятельность нуждается для своего ус­пешного развития в особых правилах регулирования, учитывающих ее отличительный характер от имущественного оборота в целом. Вы­полнение функций в сфере торговли предполагает наличие у субъек­тов особых прав и вместе с тем налагает на них обязанности, не свой­ственные иным субъектам гражданского права. Обязательственные отношения в торговом обороте требуют применения особых дого­воров, не предусмотренных гражданским правом либо существен­но видоизмененных по сравнению с последним.

По мере своего поступательного движения коммерческое право вырабатывает собственные принципы, правовые конструкции, пра­вила, совершенно не известные гражданскому праву. Гораздо боль­шее значение в коммерческом праве, чем в гражданском, имеют де­ловые обычаи, именуемые здесь обычаями торгового оборота.

Стремление отдельных научных кругов к объединению коммер­ческого права с гражданским ведет, с одной стороны, к необходи­мости допускать в гражданском законодательстве множество исклю­чений из общих положений, с другой — к оставлению нерешенны­ми важных вопросов и созданию препятствий к развитию российс­кого торгового оборота.

Теперь о соотношении коммерческого и предпринимательско­го права*.* Здесь следует подчеркнуть, что коммерция является од­ним из видов предпринимательства, однако коммерческое право не имеет отношения к праву предпринимательскому.

Как и всякая отрасль экономики, торговля в существенной сте­пени регулируется установлениями государственного, администра­тивного, налогового, уголовного и других отраслей публичного пра­ва. Однако под коммерческим правом в науке и законодательстве понимаются, прежде всего, частноправовые нормы. За рубежом коммерческим правом признается исключительно система норм частного права. Ни как отрасль публичного права, ни как смешение норм частного и публичного характера коммерческое право не могло бы иметь никаких оснований для самостоятельного существования.

Предпринимателское право называет себя комплексной отраслью, осуществляющей правовое регулирование предпринимательской деятельности нормами различных отраслей права. Однако пред.принимательское право не выделяет и не учитывает отличий отраслевых методов правового регулирования. Не рассматриваются и спо­собы обеспечения взаимосвязи между разноотраслевыми установле­ниями, относящимися к общему объекту. Таким образом, это более упрощенный, огрубленный подход, основанный на игнорировании различий отраслевых методов правового регулирования, способов установления взаимосогласованности между решениями по вопро­сам предпринимательства, принимаемыми в разных отраслях права.

По этим причинам коммерческое право пока не находит точек соприкосновения с предпринимательским правом.

Коммерческое право и менеджмент*.* Менеджмент может быть определен как управленческая деятельность фирмы по выработке целей и политики ведения бизнеса, предполагающая комплексный анализ факторов, влияющих на его эффективность.

При выработке долгосрочных установок и ориентиров по укреп­лению позиций на рынке, новых направлений производства и сбы­та крайне важно принимать во внимание требования законодатель­ства, возможности и порядок использования договора и других пра­вовых средств. В России эффективность управленческих решений обычно снижается или не достигается вообще из-за игнорирования правовых аспектов соответствующей деятельности.

Коммерческое право ориентирует юристов фирм на непосредственное участие в подготовке управленческих решений с исполь­зованием положений, излагаемых в данной книге и других трудах коммерциал истов.

Коммерческое право и логистика*.* В сфере торговли осуществ­ляются разнообразные операции с товаром, подразделяемые на два основных вида: коммерческие и технологические. Коммерческие операции связаны со сменой собственников и форм стоимости то­вара (потребительная и меновая). В отличие от них технологичес­кие операции связаны с движением товара как потребительной стоимости. Таковы перемещение, создание запасов, подсортировка, рас­пределение и пр.

Технологические процессы и операции являются предметом спе­циальной дисциплины - логистики. Логистика занимается изучением и оптимизацией товародвижения в процессе доведения сырья и готовой продукции до потребителей. Знания логистики представ­ляют совокупность способов организации перемещения товаров, их хранения и распределения, управления материальными потоками.

Вместе с тем логистика не предусматривает учета требований законодательства, применения таких правовых средств организации товарных операций, как договор, имущественная ответственность и др. Поэтому положения логистики должны согласовываться с пра­вовыми установлениями, знаниями коммерческого права.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Рассмотрев вопросы данной работы, и решив поставленные задачи, мы можем сделать вывод:

Вопросы коммерческого права являются особой областью теоретических и практических знаний, обслуживающих коммерческий обмен материальными ценностями, является важной юридической наукой, которая призвана юридически закрепить желание заинтересованных сторон в осуществлении эффективной экономической и правовой деятельности в соответствии с имеющимся законодательством. Поэтому, вопросы, раскрываемые в данной работе, имеют важное значение в своём понимании. Качественное понимание помогает намного глубже расширить знания в области заключения юридически грамотных сделок, а вместе с этим повышения конкурентоспособности на рынке экономических услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Пугинский Б.И. «Коммерческое право России. Учебник.» Ульяновск.:ЗЕРЦАЛО,2006

2. Герчикова И.Н. «Международное коммерческое дело» Учебник М.:ЮНИТИ, 1996

3. Пугинский Б.И. «Актуальные проблемы коммерческого права. Сборник статей» М.:2002,2005

4.Андреева Л.В. «Коммерческое право России. Проблемы правового регулирования» М.:2004

5.Круглова Н.Ю. «Коммерческое право. Учебник.»М.: 1999

6.Цитович П.П. «Очерк основных понятий торгового права» М.:2001

7. Шершеневич Г.Ф. «Учебник торгового права» М.: 1994

1. Пугинский Б.И. «Коммерческое право России. Учебник.»Ульяновск.:ЗЕРЦАЛО,2006 [↑](#footnote-ref-1)
2. Герчикова И.Н. «Международное коммерческое дело» Учебник М.:ЮНИТИ, 1996 [↑](#footnote-ref-2)
3. Пугинский Б.И. «Коммерческое право России. Учебник.»Ульяновск.:ЗЕРЦАЛО,2006 [↑](#footnote-ref-3)