Для группы 59-60

на 16-18 апреля 2020г.

Специальность (профессия) 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров

Темы для самостоятельного изучения по дисциплине: **МДК 04.02 Эксплуатация контрольно-кассовой техники:**

1. Системы защиты товаров от хищения в торговых залах.

2. Проверка качества и количества продаваемых товаров

3. Проверка качества упаковки, наличия маркировки

4. Носители торговой маркировки – кассовые чеки, товарные чеки и ценники

5. Проверка правильности цен на товары и услуги

**Лекционный материал:**

|  |
| --- |
| **Технические системы защиты товаров от хищений**  В настоящее время, когда метод продажи товаров через прилавок по ряду объективных причин уступает место торговле методом самообслуживания, особенно остро встает проблема защиты товаров от краж. Проблема потерь, связанных с кражами из торгового зала, актуальна для любого торгового предприятия.  Системы защиты от краж служат для надежной защиты товаров от их несанкционированного выноса.  Установка противокражных систем увеличивает товарооборот магазина, улучшает производительность труда продавцов, снижает потери товаров, повышает качество обслуживания покупателей.  Существуют следующие способы охраны товаров.   * + - 1.  Визуальное наблюдение (охрана, обзорные и купольные зеркала безопасности).     - 2.  Системы слежения (видеонаблюдение).     - 3.  Система контроля за кассовыми операциями «POS-Инспектор».     - 4.  Система контроля доступа в служебные помещения магазина.     - 5.  Система пневмопочты.     - 6.  Радиочастотные, электромагнитные и акустомагнитные системы.   Средства оформления мест продаж в России на профессиональном языке именуются «средства POS», или «POS-материалы». Задача средств POS - повысить продажи какого-либо конкретного товара (группы товаров) в данной торговой точке. При этом воздействие носит ограниченный по времени и в пространстве характер, т.е. мотивируют потребителя совершить покупку «здесь и сейчас». Этим POS отличается от телевизионной рекламы, которая не предполагает незамедлительной реакции покупателя. Место продаж разделяют на пять функциональных зон, в каждой из которых применяются свои POS-материалы:  Наружное оформление - Входная группа - Торговый зал - Место выкладки - Прикассовая зона.  1. Визуальное наблюдение - самый известный способ охраны. Охрана осуществляется непосредственно в торговом зале, где за покупателями следят продавцы, а у выхода и касс дежурят охранники. Визуальное наблюдение предполагает линейное расположение торговых стеллажей и прилавков, что обеспечивает лучший обзор.  Применение зеркал безопасности является эффективным средством сокращения потерь, предотвращения экстренных ситуаций и упрощает контроль за посетителями. Обзорные зеркала имеют выпуклую форму, обеспечивающую угол обзора около 90° с любой точки независимо от места установки.  Купольные зеркала выполнены в виде полусферы с нанесенным высококачественным отражающим слоем и обеспечивают угол обзора около 180° с любой точки. Зеркала не подвержены запотеванию и выцветанию, не бьются, имеют небольшую массу и надежное крепление, обеспечивающее возможность произвольно менять направление зеркала.  2.  Системы слежения оказывают больше психологический эффект на покупателей и персонал (потери, связанные с кражами персонала, сокращаются в 5 раз). Осведомленность персонала торгового предприятия о том, что их действия могут быть отслежены и записаны на видеоноситель, значительно снижает риски совершения правонарушений.  Установка систем видеонаблюдения наиболее эффективна в следующих местах: в проходах между секциями (для контроля порядка); местах расположения пунктов обмена валют, секций по продаже драгоценных металлов и других «криминогенных» точках магазина, где контроль с помощью видеокамер является необходимым.  3.  В современном магазине система видеонаблюдения является основой программы безопасности торгового предприятия, но часто она ориентирована на видеоконтроль исключительно торгового зала и оставляет без внимания зону кассовых узлов, а ведь нередко происходит мошенничество и со стороны персонала магазина. При условии невозможности выноса товара через служебный вход остается только один способ - вынос его через кассу без пробития чека на товар.  В зависимости от количества кассиров убытки в результате сговора кассира со знакомыми покупателями могут составлять 1… 2% оборота магазина. Для борьбы с этим явлением применяются проверки чеков, визуальное наблюдение за кассиром, а также используются компьютерные системы видеонаблюдения, которые производят видеосъемку, совмещенную с отображением копии кассовой ленты.  Использование системы контроля за кассовыми операциями «POS-Инспектор» значительно сокращает потери, возникающие в результате мошенничества при кассовых операциях, таких, как ложный возврат товаров, операции с кредитными карточками покупателей, имитация сканирования штриховых кодов и др.  Знание работников магазинов о наличии такой системы является сильнейшим сдерживающим фактором от соблазна совершить кражу.  Система «POS-Инспектор» является важнейшим элементом комплексной безопасности торгового предприятия и представляет собой программно-аппаратный продукт, разработанный для выявления мошенничества и контроля расчетных операций на кассовых узлах.  Принцип работы системы «РОS-Инспектор» заключается в следующем. Видеоизображения рабочих мест кассиров от телекамер, установленных над кассовыми узлами, передаются на мониторы сотрудников службы безопасности магазина. При этом телекамеры устанавливаются так, чтобы в их поле зрения находились рабочие места кассиров и проход между кассами, а товары и денежные купюры были легко различимы. На видеоизображение накладывается текст чека, поступающий от кассовых терминалов. Одновременно происходит запись видеоинформации с наложением на нее данных чека на цифровой носитель. При этом видеокадры с изображением товаров, проходящих через кассовый узел, объединяются с данными чековой ленты кассового терминала. Система получает видеосигналы от нескольких телекамер, установленных так, чтобы в поле зрения каждой камеры находился кассовый узел и проход.  Кассовые терминалы подключаются к серверу системы непосредственно или по сети. Два режима работы системы видеоконтроля: «прямой эфир» с кассового узла и работа с видеоархивом позволяют иметь неопровержимые доказательства факта воровства.  4.  Проблема кражи имущества, воровства со склада магазина, проникновение в помещения с материальными ценностями может быть решена с помощью системы контроля доступа.  Система предназначена для ограничения доступа посторонних лиц и разрешения доступа сотрудников в различные служебные помещения торгового предприятия. Кроме того, она может регистрировать время прихода, ухода и перемещения сотрудников магазина.  Принцип действия системы контроля доступа заключается в следующем: каждый сотрудник получает магнитную карту с запрограммированным кодом доступа по территории торгового предприятия в соответствии со своими должностными обязанностями. Перемещение сотрудников контролируется и записывается с помощью компьютера. Двери оснащают считывателями магнитных карт, которые не позволяют осуществлять несанкционированный вход / выход.  Достоинства системы контроля доступа:  для рабочего места системы не требуется отдельный компьютер;  системой легко пользоваться и управлять ею;  система работает без компьютера, сохраняя в памяти контроллера предварительно введенные пропускные режимы и часы работы;  память контроллера хранит до 500 событий.  5.  Система пневмопочты разработана специально для безопасной доставки выручки каждого кассира торгового зала в главную кассу.  Принцип действия системы пневмопочты следующий. К каждому кассовому узлу подводятся трубы, заканчивающиеся емкостью для закладки мини-контейнеров. Кассир при превышении установленного лимита помещает выручку в мини-контейнер. После нажатия пусковой кнопки мини-контейнер со скоростью около 30 м/с перемещается в приемный пункт (сейф) на главной кассе.  Система доставки пневмопочты адресная и позволяет выбирать конечный пункт доставки. Настраивает и контролирует работу системы специальная компьютерная программа.  Наиболее эффективным способом снижения потерь от краж для розничных торговых предприятий считается использование различных противокражных систем.  6. В настоящее время для супермаркетов используется три типа противокражных систем, которые в мировой практике принято объединять под названием Electronic Article Surveillance (EAS): радиочастотные, электромагнитные и акустомагнитные. Тип устанавливаемой в магазине системы выбирается исходя из видов защищаемых товаров, способа организации торговли, соотношения стоимости оборудования и расходных материалов.  Система защиты от несанкционированного выноса товаров EAS состоит: из специальных пьедесталов, установленных в месте контроля и оснащенных звуковой или световой сигнализацией;  специальных защитных меток, закрепленных на товаре; устройств для снятия или деактивации-защитных меток. Общий принцип работы противокражных систем следующий. Один из пьедесталов является приемником, другой - передатчиком. Передатчик излучает сигнал на определенной частоте, в строго определенный промежуток времени. Если в поле действия системы оказывается метка, возникают резонансные колебания. Приемник улавливает эти колебания, и срабатывает сигнал тревоги.  Радиочастотная противокражная система - самый простой и недорогой тип противокражных систем, получивший наибольшее распространение в мини-маркетах и в магазинах одежды и обуви.  Принцип работы заключается в обнаружении специальной защитной этикетки или бирки, закрепляемой на товаре. Обнаружение происходит в поле между антенными рамками, располагаемыми на границе защищаемой зоны.  Достоинства радиочастотной противокражной системы: низкая стоимость системы и комплектующих; высокая вероятность обнаружения кражи (99%); низкая вероятность ложной тревоги (0,001%); использование гибких этикеток для печати штриховых кодов; повышенная помехозащищенность;  быстрота ремонта и обслуживания (наличие элементной базы); безопасность для здоровья окружающих и отсутствие влияния на электронные устройства и магнитные носители.  Недостатки радиочастотной противокражной системы: невозможность использования этикеток для защиты фольгированных поверхностей (йогурты, нарезка, кофе, чай и др.);  недостаточно эффективна для защиты полного спектра парфюмерных изделий, так как часть ассортимента содержит экранирующие металлизированные - поверхности;  необходимость крепить на товар этикетки больших размеров (4x4 см); дорогостоящие деактиваторы.  Электромагнитная противокражная система предназначена для защиты товаров в супермаркетах и гипермаркетах с большим оборотом недорогих товаров. Принцип работы такой же, как в радиочастотной системе, только в поле между рамками создается низкочастотное электромагнитное поле, а сама этикетка является нелинейным элементом, изменяющим характеристики этого поля.  При установке электромагнитной системы защиты от хищений обращают внимание на стоимость и внешний вид метки. В супермаркетах, где большой товарооборот, защитные метки являются основной статьей расходов для систем защиты от краж.  Достоинства электромагнитной противокражной системы: защита широкого спектра товаров, в том числе фольгированных; низкая стоимость этикеток и деактиваторов;  небольшие размеры этикеток и их широкий ассортимент, в том числе маскирующиеся и невидимые;  нечувствительность защитных меток к механическим повреждениям. Недостатки электромагнитной противокражной системы: высокая стоимость;  низкая вероятность обнаружения кражи (76… 80%), поэтому для лучшей защищенности следует использовать две этикетки, наклеенные крест-накрест;  узкий проход между антенными рамками (70…80 см). Акустомагнитная противокражная система применяется для защиты хищений в магазинах модной одежды, хозяйственных товаров, парфюмерии, ювелирных изделий, в пунктах проката видеопродукции, аптеках.  Принцип работы системы основан на обнаружении защитной бирки или этикетки, закрепленной на охраняемом товаре. Отличие состоит в типе передаваемого датчику сигнала и, соответственно, в типе датчика. Акустомагнитная система создает особое, нейтральное для человека поле ультразвукового диапазона, попадая в которое активная часть датчика начинает незаметно резонировать и испускать неслышный человеческим ухом акустический сигнал, который и улавливает противокражная система. Достоинства акустомагнитной противокражной системы: защита фольгированных товаров. |

# Контроль качества и количества товаров. Условия сделок в торговле.

**Приемка товаров по качеству и количеству** осуществляется в торговых организациях партиями. Независимо от размера партии приемочный контроль по качеству чаще носит выборочный характер, а по количеству -сплошной. Важнейшим элементом выборочного контроля является отбор проб. От правильности отбора проб зависит достоверность определения качества всей товарной партии, так как результаты оценки пробы переносятся на партию целиком. Сложность отбора проб обусловлена единством и противоречиями целого и его частей. В любой партии товаров есть единичные экземпляры с повышенным, средним, а иногда даже с низким качеством. Соотношение таких товаров в каждой партии индивидуально и случайно. Поэтому так важно, чтобы проба обладала определенной степенью достоверности аналогичной с товарной партией, из которой она отобрана, неоднородностью. Для этого должны быть выполнены следующие требования: оптимальные размеры пробы; представительность пробы; единообразие операций по отбору проб. Оптимальность размера пробы предполагает, что она должна быть не ниже минимального допустимого предела, но и не большой, так как при этом возрастают затраты на ее сортировку. Представительность пробы - ее способность с достаточной достоверностью отражать действительную неоднородность качества товарной партии. Указанные требования могут быть выполнены, если разработаны и применяются единые правила отбора проб, определены основные термины и их понятия, которые обеспечивают единообразие операций по отбору проб. Проба - минимально допустимая часть тов. партии, отобранная из нее по установленным правилам и предназначенная для оценки качества по установленным или оговоренным заранее правилам. Выборка - определенная минимально- допустимое количество упакованных единиц, составляющих представительную часть товарной партии и отобранных для составления исходной пробы, предназначенное для оценки (контроля, испытаний) качества по установленным или заранее оговоренным правилам. Правила отбора - устанавливаются размер единичных и совокупных проб и выборок в зависимости от размера товарной партии, методика отбора проб и выборок, с указанием места их изъятия, размера проб для разных испытаний. Пробы бывают: 1) Точечная - единичная проба определенного размера, отбираемая из одного места товарной партии. Размер проб в зависимости от объекта и назначения колеблется от нескольких мг. до кг. для отбора точечных проб применяют различные приспособления- отборники, щупы. 2) Объединенная - совокупность точечных проб, отобранных от одной товарной партии. Размер объединенной пробы зависит от количества точечных проб, а представительность - от того, насколько установленные правилами количество проб и места их отбора позволили сформировать суммарный образец, отражающий действительное качество всей партии с определенной степенью достоверности (или в пределах допустимой погрешности). 3) Исходная проба - установленная часть объединенной пробы или совокупность выборок, предназначенное для оценки качества. Средний образец - часть исходного образца, отобранного для проведения лабораторных испытаний Навеска - часть средней пробы, выделенная для определения отдельных показателей качества товара.

## Контроль количества товара

Одни и те же по наименованию единицы измерения в разных странах могут иметь различное значение, поэтому в договорах следует точно указывать, какая именно, весовая или метрическая, единица имеется в виду. Количество, измеряемое в весовых единицах, может быть определено как “брутто за нетто”, когда вес тары сравнительно незначителен либо когда цена тары мало отличается от цены самого товара и оплате подлежит вес брутто.  
Количество при продаже больших объемов массовых товаров определяется с оговоркой, допускающей отступление в ту или иную сторону. Это делается для приспосабливания к возможностям транспортных средств во избежание оплаты незаполненного контейнера, вагона или танкера. Пределы отклонения должны быть определены в договоре — после указания количества пишут, например, “опцион (или толеранс) по выбору продавца плюс-минус 10%”. При отсутствии такого указания пределы отклонения определяются на основе торговых обычаев или установившейся между сторонами практики. Договор может содержать также указание о том, кто именно — продавец или покупатель, может воспользоваться возможностью отступления от указанного в нем количества. В случае, если договор не содержит такого указания, российский закон предоставляет право выбора продавцу. Но законодательство другой страны, которое окажется применимым к договору, может не содержать аналогичной нормы, поэтому следует указывать в договоре, кому принадлежит право выбора. Если право отклонения принадлежит продавцу, он не обязан извещать покупателя о своем намерении воспользоваться этим правом, так как покупатель уже согласился с этим, подписывая договор. Если это право принадлежит покупателю, он должен сообщить продавцу о своем решении воспользоваться им заранее, чтобы продавец успел подготовить к отгрузке новое количество товара.  
Покупатель чаще всего оплачивает товар независимо от его получения. Поэтому количество, сданное покупателю и подлежащее оплате, определяют по накладной, коносаменту и т. п. Товар считается сданным продавцом и принятым покупателем по количеству, указанному в накладной. Однако в ряде случаев, когда проверка количества товара производится в месте перевалки (при условии прибытия товара и вагона в пункт перевалки в состоянии, исключающем ответственность железных дорог), товар считается сданным в пункте перевалки по результатам проверки, зафиксированным в коммерческом акте, который составляется в соответствии с правилами СМГС. Поскольку не со всеми странами этот вопрос урегулирован, соответствующее условие целесообразно включать в договор.  
Перевозчик отвечает за сохранность того количества товара, которое он принял от продавца. В случае недостачи товара по количеству мест и весу претензии предъявляются покупателем к перевозчику. К продавцу предъявляются претензии, как правило, только по внутритарной недостаче (поскольку перевозчик не проверял содержимое тары), а также если доказано, что перевозчик не виновен в недостаче.  
Ответственность за недостачу. В случае недостачи покупатель вправе требовать либо допоставки товара, либо возврата излишне уплаченной суммы. Есть страны, право которых разрешает покупателю отказаться от принятия всей партии товара, поставленного в нарушение договора в количестве меньшем или большем.  
Естественная убыль — уменьшение количества товара в период его доставки покупателю, которое считается допустимым или неизбежным в силу особенностей товара и условий его перевозки. Причинами естественной убыли являются усушка, испарение, утруска, утечка и т. п. Если договор не содержит условия о естественной убыли, исходят из того, что до момента передачи товара естественная убыль лежит на продавце, а после этого момента — на покупателе. Во избежание споров необходимо детально проработать этот вопрос в договоре.  
Комплектность — поставка продукции в таком сочетании ее составных частей, которое обеспечивает возможность ее использования по назначению. Если в договоре на машины и оборудование не установлены конкретные сроки поставки их частей, то датой поставки считается день осуществления поставки последней части машины или оборудования, без которой не могут быть пущены в эксплуатацию данная машина или оборудование. Комплектная поставка включает в себя поставку составных частей основного изделия, а также принадлежностей, связанных общим назначением с главной вещью и необходимых для эксплуатации основного изделия и ухода за ним. Сюда же относятся запасные части к основному изделию, предназначенные для замены тех деталей основного изделия, срок службы которых короче гарантийного срока основного изделия, поставка которых предусмотрена договором (гарантийный комплект). Особым видом комплектной поставки является поставка комплектов оборудования для сооружаемых объектов. Продавец считается выполнившим свои обязательства только с поставкой всего комплекта, если иное не установлено договором.  
Ассортимент — набор товаров по размерам, видам, фасонам, цветам и т. п. Покупатель может отказаться от принятия товара, поставленного с нарушением обусловленного ассортимента, и взыскать с продавца убытки, поскольку в этом случае он вправе рассматривать такую поставку как не соответствующую договору (если в договоре не оговорено иное). Он также имеет право требовать допоставки недостающих позиций ассортимента либо принять товар, потребовав возврата излишне уплаченной суммы, и в обоих случаях —взыскания убытков, причиненных ненадлежащим исполнением договора.  
Договор может предусматривать передачу покупателю технической документации, необходимой для использования товара. Перечень и назначение документации должны быть определены в договоре (чертежи, спецификации, инструкции по монтажу, уходу и эксплуатации и т. п.); при отсутствии такого указания следует считать, что продавец обязан предоставить в распоряжение покупателя техническую документацию, сообразуясь с практикой, существующей в соответствующей отрасли промышленности страны продавца.  
Техническая документация должна быть выполнена таким образом, чтобы обеспечить нормальное использование машин или оборудования в производстве, их пуск в эксплуатацию и уход в процессе эксплуатации, а также текущий ремонт. По комплектным установкам, если контрактом не предусмотрено, что монтажные работы производит продавец, техническая документация должна включать необходимые данные для проведения монтажных работ.  
Продавец несет ответственность за просрочку передачи технической документации, без которой не могут быть пущены в эксплуатацию машины или оборудование. Продавец уплачивает за просрочку штраф, исчисляемый от стоимости машин или оборудования, к которым относится техническая документация. Покупатель, которому своевременно не передана техническая документация и без нее невозможна эксплуатация соответствующего изделия, вправе требовать возмещения причиненных этим убытков.  
Нередко документация содержит секреты производства, поэтому в договорах имеются, как правило, ограничение прав покупателя при использовании технической документации и предусматривают сохранение за продавцом исключительного права на техническую документацию. Переданная в соответствии с контрактом техническая документация не подлежит опубликованию. Покупатель имеет право использовать предоставленную ему техническую документацию только в пределах своей страны и только для эксплуатации и ремонта машин или оборудования, на которые передана эта документация. Сохраняя за собой исключительное право на техническую документацию, продавец предоставляет покупателю своеобразную лицензию на ее использование при определенных условиях. Нарушение покупателем своих обязанностей дает продавцу право требовать возмещения причиненных убытков.  
В отношении сертификатов об анализах на товары, предназначенные для переработки (например, сырьевые материалы, отливки и прокатные изделия), если без такого сертификата товар не может быть использован по назначению, может быть установлен правовой режим, подобный режиму для технической документации на машины и оборудование. В этом случае в контракте указываются показатели, которые должен содержать сертификат.

## Контроль качества товара

Качество товара — совокупность свойств, определяющих пригодность товара для использования его по назначению. Оно определяется соглашением сторон, которые могут, в частности, описать свойства товара в самом договоре или указать, что качество товара должно соответствовать одобренному покупателем образцу, либо сослаться на действующие официальные требования к качеству (ГОСТ, технические условия и т. п.). Во избежание недоразумений в контрактах рекомендуется точно определять предполагаемое назначение товара. При определении качества ссылкой на государственный стандарт следует иметь в виду, что одним и тем же стандартом нередко предусматривается несколько сортов, марок или видов одного товара, поэтому одного только указания стандарта оказывается недостаточно. Усовершенствования, связанные с конструктивными изменениями, если они будут предложены после заключения контракта, могут вноситься в изделия только по письменному соглашению сторон.  
Значение перехода риска. В период перевозки качество товара может измениться: он может быть поврежден, например, под влиянием физических воздействий или температурных колебаний; возможны и другие изменения свойств товара. Поэтому в договоре важно указать, в какой момент (в момент отгрузки, прибытия к месту назначения или иной момент) качество товара считается соответствующим договору. Таким моментом, при отсутствии иного соглашения сторон, следует считать момент перехода на покупателя права собственности и риска случайной гибели или случайного повреждения товара. В большинстве случаев риск переходит на покупателя в порту отгрузки либо на станции железной дороги, где, как правило, не осуществляется фактической проверки качества товара. Поэтому в случае споров должно быть доказано, что обнаруженные в товаре отклонения от предусмотренного договором качества уже были в нем в момент перехода риска. Такие доказательства обеспечены, если будут установлены, например, недостатки изготовления изделия; дефекты материалов, использованных для производства изделия; привкус в сливочном масле вследствие особенностей использованных кормов; примеси в зерне, которые могли попасть в него только до отгрузки; ненадлежащая упаковка товара, не защитившая его от порчи.  
Характер дефектов. При решении вопроса об ответственности продавца за ненадлежащее качество законодательство большинства стран учитывает характер обнаруженных дефектов (явных или скрытых), а также поведение продавца, который может предупредить покупателя о наличии дефектов либо, наоборот, недобросовестно отрицать их. Явными считаются недостатки, которые могут быть усмотрены покупателем при обычной приемке товара. К ним относятся, например, ржавчина, явное повреждение и т. п. И если покупатель принимает такой товар без оговорок, то по законодательству большинства стран он в дальнейшем не вправе заявить продавцу каких-либо претензий. В этом смысле продавец не отвечает за явные недостатки. Скрытые недостатки — это недостатки, которые не могут быть обнаружены при обычной приемке, а обнаруживаются лишь в процессе эксплуатации изделия, например конструктивные или технологические дефекты. За них продавец отвечает и тогда, когда покупатель принимает товар без оговорок.  
Следует иметь в виду, что один и тот же дефект, в зависимости от принятого способа проверки качества, может считаться либо явным, либо скрытым. Так, если какие-либо металлические изделия обычно проверяются с помощью рентгеноскопии, то раковины в металле будут отнесены к явным недостаткам, так как они, безусловно, должны были -быть обнаружены при таком способе проверки. В большинстве же случаев раковина в металле считается скрытым дефектом.  
Покупатель по своему выбору вправе потребовать: либо замены вещи, определенной в договоре родовыми признаками, вещью надлежащего качества; либо соразмерного уменьшения покупной цены; либо безвозмездного устранения недостатков вещи продавцом или возмещения расходов покупателя на их исправление; либо расторжения договора с возмещением покупателю убытков. Указанные требования покупателя, за исключением требования о возмещении причиненных ему убытков, имеют целью добиться надлежащего исполнения договора в соответствии с его условиями по качеству. Поэтому они подлежат удовлетворению независимо от того, знал или должен был знать продавец о недостатках продаваемой вещи. Что же касается убытков, то требование об их возмещении (требование о возложении на продавца имущественной ответственности за ненадлежащее исполнение обязательства) подлежит удовлетворению только при наличии вины продавца. Если покупатель требует устранения дефектов, то продавец должен безвозмездно и без промедления исправить дефект или заменить дефектный товар. В этих случаях покупатель вправе потребовать от продавца уплаты штрафа как за просрочку в поставке товара за время с даты заявления претензии по день устранения дефекта или до даты поставки товара взамен забракованного. Все транспортные и другие расходы, связанные с возвратом и/или заменой дефектных товаров или дефектных частей товара, относятся за счет продавца. Продавец вправе потребовать возврата дефектных товаров или дефектных частей товара не позднее 6 месяцев с даты замены. Не предъявление требования о возврате замененного дефектного товара в этот срок лишает продавца права обращаться в арбитраж. Покупатель, в свою очередь, обязан обеспечить возврат продавцу замененных предметов не позднее 6 месяцев с даты замены. В случае, если продавец не устранит дефектов, покупатель может устранить их сам за счет продавца. Мелкие же недостатки, если их устранение не терпит отсрочки и не требует участия продавца, исправляются покупателем с отнесением на продавца нормальных фактических расходов. В случаях, когда покупатель требует устранения дефекта, но впоследствии стороны договариваются об урегулировании претензии путем предоставления продавцом уценки, они должны договориться о том, засчитывается ли в сумме уценки штраф, начисленный на продавца за время, прошедшее с даты заявления претензии об устранении дефекта до даты согласования сторонами уценки. При отсутствии соглашения сторон вопрос об уплате этого штрафа решается в зависимости от того, в каком соотношении находятся фактические убытки и сумма штрафа. Если размер фактических убытков ниже суммы штрафа, штраф снижается до суммы фактических убытков.  
Покупатель вправе расторгнуть договор только в случаях, когда такое право предусмотрено в договоре. Если такое право покупателя предусмотрено, но не содержится условий расторжения, то покупатель может воспользоваться этим правом, если арбитраж признает, что продавец не может устранить дефект путем исправления или замены, а покупатель не может использовать товар по назначению с уценкой, предложенной продавцом. При повторяющихся поставках дефектных партий можно потребовать приостановки дальнейших отгрузок до устранения дефектов.  
Гарантийный срок — срок для установления в продукции недостатков, которые не могли быть обнаружены при обычной ее приемке. Если недостатки установлены в течение гарантийного срока, покупатель вправе предъявить поставщику претензии.  
Значение сертификата о качестве. Сертификат, подтверждающий качество товара при несовпадении реального качества с данными сертификата, может быть оспорен покупателем. Основанием для признания его недействительным могут служить не только установление умысла (обмана) со стороны продавца и доказательство наличия злонамеренного соглашения продавца с контрольной организацией, но и доказательство ненадлежащего исполнения им своих обязанностей.  
Проверка качества товара непосредственно покупателем становится возможной в подавляющем большинстве случаев после доставки товара к месту назначения. Но договором может быть предусмотрена окончательная приемка на заводе (складе) продавца, в порту или на станции отгрузки. По праву многих стран в этом случае исключается ответственность продавца за явные недостатки при отсутствии в договоре условия о том, что приемка в стране продавца не является окончательной. Такая проверка не снимает с продавца ответственности за качество, в том числе и за явные дефекты. Но в контракте можно предусмотреть, что такая проверка (приемка) является окончательной, и в этом случае претензии по качеству могут предъявляться, если иное не оговорено в контракте, лишь по скрытым дефектам. С рядом стран существуют соглашения об условиях взаимного командирования специалистов для участия в приемке поставляемых товаров (а также для согласования технических вопросов, возникающих в ходе исполнения контрактов). В них предусмотрены обязанности сторон по уведомлению о готовности товара к проверке и о дате выезда специалистов. Закреплена обязанность специалистов соблюдать правила техники безопасности и охраны труда, а также правила внутреннего распорядка предприятия, в котором они будут выполнять свои обязанности.  
Методика определения качества товаров имеет большое значение, так как применение различных способов проверки (разных методов отбора проб, неодинаковой продолжительности испытания оборудования и т. п.) может привести к существенно отличающимся результатам. Проверка качества товара производится продавцом в соответствии с условиями, согласованными с покупателем, а в случае их отсутствия — в соответствии с обычными условиями проверки, существующими в стране продавца в отношении данного товара.  
Несоблюдение требований к таре и упаковке может привести к повреждению и даже гибели всего товара. Тара и упаковка многих товаров придают им определенный внешний вид, который может оказать решающее воздействие на возможность продажи и перепродажи товара. Упаковка может иметь значение также при определении ответственности перевозчика за утрату или повреждение товара в тех случаях, когда такая ответственность ограничивается определенной суммой за отдельное место или единицу товара. Убытки, вызываемые ненадлежащей тарой и упаковкой, могут намного превзойти стоимость самого товара. Независимо от того, предусмотрено ли это специально договором, продавец обязан обеспечить такую тару и упаковку, которые должны отвечать условиям перевозки и предохранить товар от повреждений во время доставки к месту назначения. Какие-либо дополнительные требования к таре и упаковке покупатель может предъявить только при наличии о том особых условий в договоре. В соответствующих случаях должны учитываться также продолжительность и способы транспортировки.  
Маркировка представляет собой наносимое на упаковке каждого грузового места обозначение, содержащее данные, необходимые для надлежащей перевозки и сдачи груза получателю. Содержание маркировки определяется либо по соглашению с покупателем, либо требованиями правил перевозки, либо — в случае предупредительной (предохранительной) маркировки (надписи и знаки, указывающие на способ обращения с товаром при погрузке, выгрузке и хранении, такие как “верх”, “не кантовать”, “огнеопасно”) — свойствами самого товара. Нанесение предупредительной маркировки — обязанность продавца.

## Срок поставки

Срок поставки определяется календарной датой или истечением периода времени, который исчисляется годами, месяцами, неделями, днями или часами. Срок может определяться также указанием на событие, которое должно неизбежно наступить. При массовых поставках товаров отгрузка отдельных партий в пределах сроков, установленных договором, должна, по возможности, осуществляться равномерно. Это правило не распространяется на комплектные заводы и установки, а также скоропортящиеся сельскохозяйственные и животноводческие товары сезонного характера, равномерная поставка которых, как правило, исключается. Датой поставки считается, по общему правилу, дата передачи товара; законом или договором дата поставки может быть определена иначе. В договорах чаще всего предусматривают, что датой поставки считается дата товарораспорядительного документа (дата штемпеля на железнодорожной накладной или коносаменте), который выдается перевозчиком грузоотправителю. Досрочное исполнение договора далеко не всегда может соответствовать интересам покупателя. Оно может, например, повлечь за собой дополнительные складские расходы, несение связанных с хранением рисков и т. д. Досрочную поставку товара следует признать поэтому допустимой только с согласия покупателя, которое может быть выражено либо в самом договоре, либо в дополнении к нему. По общему правилу согласие покупателя на досрочную поставку нет оснований рассматривать как согласие на досрочную оплату товара, если она специально не оговорена.  
Продавец считается просрочившим исполнение обязательства поставки товара, если в установленный договором срок он не осуществит передачи товара в собственность покупателю. ГК РФ предусматривает три возможных последствия просрочки: возмещение убытков, ответственность продавца за случайно наступившую во время просрочки невозможность исполнения и отказ покупателя от принятия исполнения после истечения срока с взысканием с продавца убытков. На случай просрочки поставки может быть установлена неустойка, подлежащая уплате продавцом покупателю. Обязанность возмещения убытков, причиненных продавцом покупателю просрочкой поставки, является наиболее важным следствием просрочки в поставке товара. При этом возмещение убытков, причиненных ненадлежащим исполнением обязательства, не освобождает должника от исполнения обязательства в натуре. Покупатель поэтому наряду с взысканием убытков может потребовать от продавца передачи ему указанного в договоре товара. В отличие от убытков, покупатель вправе потребовать уплаты продавцом неустойки за просрочку поставки только в тех случаях, когда такое право специально предусмотрено законом или договором.  
Лицо, не исполнившее обязательство, несет имущественную ответственность, как правило, лишь при наличии вины и, следовательно, не отвечает, если неисполнение было вызвано обстоятельствами, от него не зависящими. В соответствии с этим продавец должен быть освобожден от ответственности, если товар, который он намеревался передать покупателю до истечения срока поставки, постигла случайная гибель, например в результате действий третьих лиц, за которых продавец не несет ответственности. Иначе решается вопрос, когда случайная гибель товара наступила во время просрочки продавца. В качестве одной из санкций в отношении просрочившей стороны закон возлагает на нее ответственность и за случайно наступившую во время просрочки невозможность исполнения. Продавец в этом случае несет за неисполнение обязательства такую же ответственность, как если бы он не выполнил обязательство по своей вине. Наиболее тяжелой санкцией, направленной против просрочившего продавца, является отказ покупателя от принятия товара после срока исполнения обязательства. Такой отказ допускается, если вследствие просрочки должника исполнение утратило интерес для кредитора; покупатель в этом случае вправе требовать также возмещения причиненных просрочкой убытков. В частности, покупатель утрачивает интерес к принятию исполнения, если предметом поставки были семена или ядохимикаты, необходимые к началу посевных работ, но не поставленные к этому времени. Утрата интереса налицо и в том случае, когда покупатель вследствие просрочки продавца был вынужден удовлетворить свои потребности, например в машинах или материалах для строительства, путем закупки их у других продавцов.  
Договором может быть прямо предусмотрена недопустимость после срочного исполнения и, следовательно, право покупателя отказаться от принятия исполнения после срока. Договоры, содержащие такие условия, называются “договорами на срок”.  
В неисполнении продавцом обязательства по передаче товара может быть повинен сам покупатель, который является кредитором по этому обязательству. Как указано в законе, кредитор считается просрочившим, если он отказался принять предложенное должником надлежащее исполнение или не совершил действий, до совершения которых должник не мог исполнить своего обязательства. Просрочка кредитора дает должнику право на возмещение причиненных просрочкой убытков, если кредитор не докажет, что просрочка не вызвана умыслом либо неосторожностью его самого или тех лиц, на которых в силу закона или поручения кредитора было возложено принятие исполнения. Срок поставки — опоздание вызывает ущемление интересов — товар опаздывает в переработку или реализацию, простаивают мощности, зря оплачиваются взятые кредиты, простаивает незагруженное ваше судно и т. д.  
Неисполнение покупателем в сроки, оговоренные в контракте, каких-либо предусмотренных контрактом обязательств по обеспечению производства у продавца (например, задержка передачи чертежей при изготовлении оборудования по чертежам покупателя) дает право продавцу перенести сроки поставки, но не более чем на срок задержки. В исключительных случаях по согласованию между продавцом и покупателем срок поставки может быть продлен на другой, “технически обоснованный” период. Продавец вправе также потребовать от покупателя возмещения понесенных в связи с этим фактических убытков. Аналогичные последствия наступают также в случае изменения покупателем ранее представленных им продавцу данных, если такое изменение приведет к существенным для продавца затруднениям, связанным с производством. О принятом решении перенести срок поставки продавец обязан своевременно известить покупателя. Для своевременной отгрузки товара продавцом существенное значение имеет заблаговременное получение им от покупателя отгрузочных инструкций. Несоблюдение покупателем этого обязательства при поставке товаров по железной дороге дает продавцу право по истечении установленного срока поставки передать товар на хранение за счет и риск покупателя, при этом дата складского свидетельства или сохранной расписки о приеме товара на хранение считается датой поставки. На покупателя в подобных случаях возлагаются также все дополнительные расходы, связанные с доставкой товара на склад и со склада в вагоны. Складское свидетельство или сохранная расписка служат основанием для расчета за товар.  
Законом или договором может быть предусмотрена отсрочка исполнения в силу особых обстоятельств, препятствующих исполнению договора. При наступлении обстоятельств непреодолимой силы или иных обстоятельств, за которые сторона договора не отвечает (эти обстоятельства могут быть предусмотрены в двустороннем соглашении или контракте или вытекать из права страны продавца), срок выполнения обязательств отодвигается соразмерно времени, в течение которого будут действовать такие обстоятельства и их последствия. Каждая из сторон может отказаться от дальнейшего исполнения контракта без права требования от другой стороны возмещения возможных убытков в тех случаях, когда эти обстоятельства длятся свыше 5 месяцев (для товаров, сроки поставки которых не превышают одного года) или 8 месяцев (для товаров, сроки поставки которых превышают 12 месяцев). Исключение сделано для контрактов на срок. О наступлении и прекращении обстоятельств, освобождающих от ответственности, соответствующая сторона контракта должна известить другую сторону без промедления, однако в пределах срока выполнения контрактных обязательств. Обстоятельства, освобождающие стороны от ответственности за полное или частичное исполнение обязательств, должны быть удостоверены торговой палатой или другим компетентным органом соответствующей страны. Сообщение об отказе от контракта должно направляться другой стороне до начала исполнения ею обязательств по контракту, однако не позже 30-дневного срока с момента окончания соответственно пяти — или восьмимесячного срока, указанного выше.  
Комплектная поставка оборудования и установок требует особого урегулирования и по ряду других вопросов, в частности по гарантии, которая, как правило, предоставляется продавцом на более длительный срок и является более подробной. Объем и условия гарантии технико-экономических показателей комплектных установок должны определяться в двусторонних соглашениях или контрактах. В двусторонних соглашениях и контрактах нередко предусматривается ответственность поставщика комплектного оборудования в течение гарантийного срока за правильность изготовленных им проектов и проектных данных, за соответствие этим проектам спецификаций, а также за достижение комплектным оборудованием, изготовленным в соответствии с проектами поставщика, технических показателей, предусмотренных в контракте. Содержатся условия, при которых поставщик отвечает за производительность, мощность и другие технические показатели, предусмотренные в контракте по всему объекту. Как правило, в таких контрактах предусматривается обязанность продавца обеспечить обучение специалистов покупателя. Важной частью этих контрактов являются условия о монтаже и шеф-монтаже. Контракты на поставку комплектных заводов и установок во многих случаях предусматривают отдельную оплату продавцу стоимости технической документации.  
Форс-мажор. В договорах нередко содержится условие о непреодолимой силе (так называемая “форс-мажорная оговорка”), предусматривающее последствия наступления обстоятельств, освобождающих стороны от ответственности за просрочку исполнения. Такая оговорка часто включает указание на то, что стороны вправе отказаться от исполнения при просрочке, вызванной действием таких обстоятельств, лишь после истечения установленных в контракте сроков (например, 3-6 месяцев). Сторона, несвоевременно известившая контрагента о наступлении или прекращении обстоятельств, освобождающих ее от ответственности, и причинившая этим убытки, обязана возместить их, однако не лишается права ссылаться на такие обстоятельства.  
К обстоятельствам форс-мажора обычно относятся стихийные бедствия, эмбарго, военные действия. Факт наступления таких обстоятельств и период их действия должен быть подтвержден специальным документом Торговой палаты страны или региона местонахождения той стороны, которая не смогла выполнить обязательства по договору. Зарубежная договорная практика не относит забастовки к обстоятельствам форс-мажора и не разрешает включать их в перечень таких обстоятельств.

## Условия сделок в торговле

Логистическая служба поставщика должна участвовать вместе со службой продаж в согласовании с покупателями условий контрактов, влияющих на эффективность организации приемки и отгрузки.  
Форма представления заказов. Если по одному контракту предполагается поставка широкого ассортимента товаров по неоднократным заказам покупателя (запасные части, лекарства, продукты и т. п.), покупатель и поставщик заинтересованы в согласовании типовой формы представления товарной спецификации заказов, для того чтобы заказ мог быть введен в компьютер без предварительной обработки поставщиком. Такие формы позволяют избегать ошибок в параметрах товаров, которые неизбежны при ручной обработке заказов у покупателя и поставщика.  
**Вид тары и упаковки.**От них зависят методы и затраты времени и средств для изготовления и использования тары и упаковки. Заказчик может включить свои условия для изготовления тары и упаковки, если его не устраивает предложенная поставщиком.  
Маркировка. Правильная маркировка исключает засылку груза по неверному адресу или неверному получателю, обеспечивает быстрый поиск грузовых мест в морском, речном или аэропорту, на железнодорожной станции или в автогрузовом терминале.  
Грузовые модули. Желательно распределять груз на стандартные грузовые модули (паллеты, бочки, связки и т. д.) с постоянным количеством товарных единиц в одном грузовом модуле. Определение грузовых модулей обеспечит подготовку оборудования для погрузки (техники, строп, спец оснастки) и разработку стандартов выполнения грузовых операций при погрузке, контроле количества и качества, перемещениях товаров.  
**Отгрузочные инструкции.** Для своевременной отгрузки товара поставщиком существенное значение имеет заблаговременное получение им от покупателя отгрузочных инструкций. Несоблюдение покупателем этого обязательства при поставке товаров по железной дороге дает поставщику право по истечении установленного срока поставки передать товар на хранение за счет и риск покупателя, при этом дата складского свидетельства или сохранной расписки о приеме товара на хранение считается датой поставки. На покупателя в подобных случаях возлагаются также все дополнительные расходы, связанные с доставкой товара на склад и со склада в вагоны. Складское свидетельство или сохранная расписка служат основанием для расчета за товар.  
Отгрузочные инструкции могут быть односторонние, данные покупателем, или двусторонние, согласованные в контракте. К отгрузочным инструкциям относятся: маркировка, манипуляционные знаки, реквизиты пункта назначения и получателя, вид транспорта, исполнитель погрузки, исполнитель разгрузки.  
Вид транспорта. Выбор вида транспорта диктуется стоимостью перевозки, оптимальным размером партий, необходимым сроком доставки, возможностью погрузки в пункте отправки и выгрузки в пункте назначения оптимальным способом, без повреждения или потерь груза. Вид транспорта может быть выбран по требованию покупателя.  
**Выбор перевозчика.**До заключения договора о поставке каких-либо товаров необходимо изучить все вопросы, связанные с перевозками, для того чтобы доставка стоила как можно дешевле, была надежной по срокам и безопасной с точки зрения сохранности груза от повреждений.  
Грузоотправитель и грузополучатель должны разработать заранее и использовать при заключении сделок:  
—    критерии для принятия решения о выборе экономичного или срочного вида транспорта (почта, автомобиль, железная дорога, речной, морской, авиатранспорт, курьер, DHL;  
—    методы оптимизации условий перевозки и расходов за счет использования технико-эксплуатационных характеристик видов транспорта при выборе транспорта для перевозки конкретных грузов;  
—    способы согласования сторонами вида транспорта (в заказе, в договоре, специальным сообщением);  
—    методы выбора оптимальных перевозчиков, условия договоров с экспедиторской компанией, с перевозчиками;  
—    функции, которые целесообразно выполнять своими силами, и те, которые следует поручить специализированным фирмам;  
—    виды манипуляционных знаков и маркировки, наносимых на грузовые места;  
—    методы обеспечения контроля сохранности грузов в пути, при перевалках, погрузках и разгрузках от порчи (снижения качества), потерь, повреждений и хищений;  
—    методы контроля соблюдения перевозчиками транспортного и гражданского законодательства;  
—    методы быстрого и точного оформления транспортной и товаросопроводительной документации;  
—    методы эффективной эксплуатации своих транспортных средств;  
—    методы организации контроля соблюдения графиков движения транспорта;  
—    методы контроля прохождения отправленными грузами контрольных пунктов, пунктов перевалок, границ, учета и анализа получаемой информации;  
—    методы расчета, учета и анализа затрат на перевозки, перевалки, погрузо-разгрузочные работы, управление, информационное обеспечение.  
Предпочтительно пользование услугами экспедиторских фирм, предоставляющих полный набор услуг разнопрофильных транспортных предприятий и услуги по смешанным перевозкам, которые объединяют в себе только преимущества отдельных видов транспортировки.  
Выбирать оптимального перевозчика, экспедитора или оператора следует после изучения следующих характеристик:  
—    виды и комплексность предоставляемых услуг (пакет услуг);  
—    качество услуг (время доставки, мобильность, срочность и пр.);  
—    конкурентоспособность тарифов и условий перевозок;  
—    опыт работы на рынке;  
—    финансовое положение компании, ее кредитоспособность;  
—    надежность исполнения договоров;  
—    поведение в претензионных делах;  
—    наличие страхования ответственности перед клиентом;  
—    характеристики имеющегося подвижного состава;  
—    использование инноваций в обслуживании клиентов;  
—    степень развития сети представительств в своей стране и за рубежом;  
—    налаженная система информирования клиентов о прохождении грузов.  
Кроме перечисленных параметров могут рассматриваться также требования, связанные со спецификой товара или исполнения торговой сделки.  
**Исполнитель погрузки.**Сторона, заказывающая и оплачивающая погрузку, определяется в договоре в зависимости от выбора способа приемки товара, его отгрузки и структуры цен: если приемка товара осуществляется на складе поставщика, то погрузка может оплачиваться покупателем, особенно если он сам фрахтовал транспорт с услугами по погрузке-выгрузке.  
Исполнитель разгрузки. Сторона, оплачивающая разгрузку, определяется в договоре в зависимости от согласованных условий поставки. Например, поставка морем на условиях CIF предусматривает, что выгрузку с судна заказывает и оплачивает поставщик. Конечно, ее стоимость в конце концов ложится на заказчика, но здесь речь идет об обязанностях сторон по выполнению и оплате логистических операций в установленные договором сроки. Выгрузку контейнеров с железнодорожных платформ на железнодорожных станциях выполняет железная дорога, и ее стоимость включена в стоимость перевозки. Если же получатель имеет собственную железнодорожную ветку, как крупные предприятия, то платформы с контейнерами доставляются на его территорию и разгрузка выполняется его силами.  
Извещение об отгрузке. Логистическое обеспечение приемки товаров начинается с включения в договоры о закупке товаров следующих условий:  
“Поставщик обязан письменно информировать получателя товаров факсом, электронной почтой, по телеграфу или телетайпу об отгрузке товаров с указанием номера транспортной накладной, ожидаемого срока прибытия груза получателю, количества мест, веса, объема, видов тары и упаковки, спецификации товаров с указанием количеств в виде копий упаковочных листов каждого грузового места. Поставщик обязан направить такое извещение в такие сроки и таким способом, чтобы оно поступило к покупателю до прибытия товара на границу его страны при экспорте или в пункт назначения при поставках внутри страны. За неизвещение или несвоевременное извещение о произведенной отгрузке поставщик должен уплачивать покупателю штраф в размере 0,1% стоимости отгруженного товара. Если вследствие несвоевременного извещения возникает простой судна в порту разгрузки, то расходы по простою несет поставщик”.  
**Срок поставки.** Сроки поставки каждой партии товара должны быть оговорены как можно подробнее, чтобы поставщик имел возможность планировать мероприятия по погрузке и сдаче товаров перевозчикам.  
Методы контроля количества и качества товаров при приемке. Разные товары требуют разных способов приемки и единых правил приемки не существует. Если товар специфический, поставщик и покупатель должны включить в контракт разработанные ими правила приемки по количеству и качеству товаров. Однако для массовых товаров разработаны инструкции и правила приемки. Эти инструкции имеют рекомендательный характер и обязательны для применения, только если на них есть ссылка в контракте. Инструкции, если на них есть ссылки в договорах, применяются во всех случаях, когда стандартами, техническими условиями, иными обязательными правилами не установлен другой порядок приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству, качеству и комплектности, а также тары под продукцией или товарами. В договорах поставки могут быть предусмотрены особенности приемки соответствующих видов продукции и товаров.  
Приемка по количеству массовых товаров регламентируется условиями договоров или Инструкцией П-6, если стороны сослались на нее в договоре. Приемка по качеству и комплектности массовых товаров регламентируется условиями договоров или Инструкцией П-7, если стороны сослались на нее в договоре. При этом крайне важно обе инструкции присоединять к договорам в виде приложений.  
Порядок приемки товаров народного потребления, доставляемых в таре-оборудовании, регулируется Инструкцией об особенностях приемки товаров народного потребления, доставляемых в таре-оборудовании.  
**Условия приемки импортных товаров** по количеству и качеству устанавливаются в договорах с иностранными поставщиками. Если порядок и сроки приемки товаров не были специально оговорены в договоре, то необходимо руководствоваться Инструкцией о порядке и сроках приемки импортных товаров по количеству и качеству, составления и направления рекламационных актов.  
Приемка товаров, поступивших в ненарушенной таре от иностранного поставщика, осуществляется в обычном порядке, как и приемка товаров от отечественного поставщика. Если установлено несоответствие количества и/или качества товара договору, составляется рекламационный акт. Акт должен составляться в присутствии материально ответственного лица, покупателя, представителя иностранного поставщика (при согласии поставщика возможно составление акта при его отсутствии) и экспертов Торгово-промышленной палаты. Если невозможно присутствие представителей Торгово-промышленной палаты, товар принимается с участием представителей других незаинтересованных организаций. Рекламационный акт составляется отдельно по каждому иностранному поставщику на каждую партию товара, поступившую по одному транспортному документу.  
**Порядок проверки качества товара** устанавливается законом, иными правовыми актами, обязательными требованиями государственных стандартов или договором. Если порядок проверки каких-либо товаров установлен правовыми актами или требованиями государственных стандартов, то порядок проверки качества товаров, определяемый контрактом, должен соответствовать этим требованиям. Если законом, иными правовыми актами, обязательными требованиями государственных стандартов или договором купли-продажи предусмотрена обязанность продавца проверить качество товара, передаваемого покупателю (испытание, анализ, осмотр и т. п.), продавец должен предоставить покупателю доказательства осуществления проверки качества товара. Порядок, а также иные условия проверки качества товара, производимой как продавцом, так и покупателем, должны быть одними и теми же.  
При нарушении правил и сроков приемки, регламентированных договорами или документами, на которые имеются ссылки в договорах, получатели лишаются возможности предъявления претензий поставщикам или перевозчикам в случае недостачи или снижения качества товаров.

|  |
| --- |
| **Торговая маркировка**  Носителями торговой маркировки служат товарные и кассовые чеки, ценники, меню, этикетки, бирки, ярлыки.  В отличие от производственной торговая маркировка наносится не на товар, а на указанные носители или эксплуатационные документы.  Другое отличие торговой маркировки заключается в том, что ее идентифицирующая функция в большей мере связана с указанием данных о продавце, в меньшей — с информацией о товаре. Это обусловлено особенностями носителей торговой маркировки (небольшие размеры, заполнение для каждого товара или покупки), а также ее назначением — довести информацию о торговой фирме.  Благодаря идентифицирующей функции отдельные носители торговой маркировки служат основанием для предъявления претензий продавцу в случае выявления дефектов товаров и нанесения ущерба потребителю.  Требования, предъявляемые к содержанию торговой маркировки, регламентируются Правилами продажи отдельных видов товаров [29] (п. 19 — требования к ценникам; п. 51 — требования к товарному чеку, выдаваемому при покупке радиотоваров и электробытовых товаров) и Положением по применению контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением 1301 (п. 5 — реквизиты кассового чека).  Предусматриваются следующие требования к содержанию основных носителей торговой маркировки.  Товарный чек должен содержать наименование продавца, его торговый знак, наименование товара, его размерные характеристики (массу, объем, длину и др.), дату его реализации, цену.  Кассовый чек должен включать наименование продавца (магазина или другой торговой организации), номер кассового аппарата, дату продажи, стоимость каждой покупки.  Ценник должен иметь следующие данные: наименование товара, его изготовителя, сорт, срок годности, цена за единицу измерения. Кроме того, на ценнике должны стоять печать и подпись материально ответственного лица. Не запрещается указывать и другие сведения (например, фирменные знаки, адреса, телефоны продавцов).  Кассовые чеки и ценники являются обязательными для всех реализуемых в организациях розничной и мелкорозничной торговли и общественного питания товаров. Разрешается реализация товаров без применения контрольно-кассовых машин и вручения покупателю кассового чека при некоторых формах мелкорозничной торговли.  Товарные чеки применяются только при продаже непродовольственных товаров. На товарном чеке должны быть обозначены номер (название) магазина, дата покупки, артикул, сорта, цены товара.  При продаже тканей, одежды и обуви покупателю вместе с товаром выдается кассовый или товарный чек с обозначением реквизитов торгового предприятия, даты покупки, цены.  Таким образом, обязательные требования к торговой маркировке разных групп непродовольственных товаров неодинаковы. Для сложнотехнических товаров обязательно совместное применение двух носителей торговой маркировки — товарных и кассовых чеков; для тканей, одежды и обуви эти носители являются взаимозаменяемыми.  Отсутствие единства требований к обязательности применения этих двух носителей товарной маркировки неоправданно, тем более что взаимозаменяемость кассовых и товарных чеков идет вразрез с требованием другого нормативного акта — Положения по применению контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением [301, п. 4 которого устанавливает обязательность вручения покупателю кассового чека. К тому же кассовый чек не может содержать ряд информационных данных, необходимых покупателю (длины, артикула и сорта тканей, комплектности одежды и т. п.), которые могут быть дополнительно указаны в товарном чеке.  Поэтому целесообразно привести в соответствие требования обязательности выдачи товарных и кассовых чеков, которые регламентируются разными нормативными актами.  В общественном питании носителями товарной маркировки служат меню.  Меню заменяют ценники и вывешиваются при входе на предприятие питания, а также около раздаточных и расчетных узлов. В ресторанах и кафе каждому посетителю выдается фирменное меню многоразового пользования.  Требования к информации, представленной в меню, установлены Правилами оказания услуг общественного питания, утвержденными постановлением Правительства РФ от 15 августа 1997 г. № 1036. В меню должны быть отражены наименование предприятия, дата, наименования блюд, их масса, цена, должны стоять подписи ответственных лиц.  Этикетки также используются предприятиями розничной торговли при фасовании товаров. При этом на этикетке указываются назначение магазина, его адрес, наименование товара, масса фасованного товара в упаковке, цена единицы измерения товара, стоимость упаковки, дата фасовки. Печатающее устройство фасовочной машины печатает этикетки.  В ряде случаев при отсутствии или утрате производственной маркировки в магазинах торговая маркировка может наноситься на бирки и ярлыки (например, в комиссионной торговле, при продаже товаров, произведенных индивидуальными предпринимателями и физическими лицами).  Способы маркирования в торговле и общественном питании довольно просты:  — рукописное исполнение, которое применяется для ценников, товарных чеков;  — печатание кассовых чеков на контрольно-кассовых машинах;  — художественное оформление ценников, меню;  — исполнение типографским способом постоянных реквизитов товарных чеков — наименования торговой организации, ее адреса, телефонов, фирменного знака и т. п.;  — нанесение штампов.  Услуги по производственной и торговой маркировкам товаров потребителем дополнительно не оплачиваются, так как включаются в издержки производства или обращения. |

# Проверка правильности применения цен

## Уточнено, какие товары являются идентичными и однородными

В настоящее время налоговики вправе проверить правильность примененных цен на соответствие рыночным в четырех случаях:

1. по сделкам между взаимозависимыми лицами;
2. по товарообменным операциям;
3. в отношении внешнеторговых сделок;
4. при отклонении цен сделки более чем на 20 процентов (как в сторону повышения, так и в сторону понижения) от уровня цен, примененных самим хозяйством в течение непродолжительного периода времени. Это следует из [пункта 2](https://www.glavbukh.ru/edoc/guid/CE3E73C7-48A6-4845-B2F9-90A47ECDD716) статьи 40 Налогового кодекса РФ.

С 1 января 2012 года появится новый порядок проверки правильности применения цен. Налоговый кодекс РФ дополнится новым [разделом V.1](https://www.glavbukh.ru/edoc/guid/E0A324BF-6E62-449E-919D-8B78B2B3C601), который будет состоять из шести глав.

Нормы [статьи 40](https://www.glavbukh.ru/edoc/guid/5DB955C6-6830-4B15-8F9A-09AE3C2995F3) Налогового кодекса РФ будут применяться в отношении сделок, по которым расходы и доходы были признаны при расчете налога на прибыль до 2012 года.

Перейдем к поправкам.

[Статья 38](https://www.glavbukh.ru/edoc/guid/09EBDC68-4A75-4D2A-98E2-5FE29F21DBE1) Налогового кодекса РФ дополнена двумя пунктами [6](https://www.glavbukh.ru/edoc/guid/1F2E2156-0DCB-4163-B496-AC9454B0A050) и [7](https://www.glavbukh.ru/edoc/guid/EA0CD047-87DE-4F82-B686-DF32B3B6421E), в которых указывается, какие товары могут быть признаны идентичными и однородными.

Для признания товаров идентичными они должны иметь одинаковые характерные для них основные признаки. При этом будут учитываться их физические характеристики, качество, функциональное назначение, страна происхождения и производитель, его деловая репутация на рынке и используемый товарный знак. Уточнено, что незначительные различия во внешнем виде товаров можно не учитывать.

При определении однородности товаров будет учитываться их качество, репутация на рынке, товарный знак, страна происхождения.

## Кто будет считаться взаимозависимыми лицами

Законодатели существенно расширили перечень критериев для признания лиц взаимозависимыми. Определено, что таковыми признаются лица, особенности отношений между которыми могут сказаться на условиях и результатах заключаемых сделок. А также на экономических результатах деятельности данных лиц и лиц, которых они представляют.

Перечень оснований, по которым организации признаются взаимозависимыми сейчас, содержится в [статье 20](https://www.glavbukh.ru/edoc/guid/6926A9E7-7C06-477C-9C43-797DF4FC69AE) Налогового кодекса РФ. Эта статья будет применяться и после 1 января 2012 года, но только по доходам и расходам, которые были учтены в целях налогообложения прибыли до этой даты.

Новый перечень оснований для определения взаимозависимости (содержит 11 позиций) приведен в [пункте 2](https://www.glavbukh.ru/edoc/guid/950589CC-AF19-430F-A621-D0D7C503B17D) статьи 105.1 Налогового кодекса РФ. Так, например, взаимозависимыми признаются организации, если одна из них прямо или косвенно участвует в другой (доля такого участия более 25%) и т. д.

При этом определено, что прямое и (или) косвенное участие Российской Федерации, субъектов, муниципальных образований в организациях само по себе не является основанием для признания таких предприятий взаимозависимыми.

Также необходимо помнить, что суд может признать лица взаимозависимыми, даже если они не удовлетворяют установленным критериям. То есть в случаях, если отношения между лицами таковы, что одно лицо может влиять на принимаемые решения, результаты сделок и экономические результаты деятельности другого лица.

## Определено, когда цены признаются рыночными

Для целей налогообложения цены признаются рыночными:

* в сделках, сторонами которых являются лица, не признаваемые взаимозависимыми;
* если цены применяются в сделках в соответствии с предписаниями антимонопольного органа;
* если сделка была заключена по результатам биржевых торгов, проведенных в соответствии с законодательством (российским или иностранным);
* когда стоимость объекта оценки определена оценщиком в соответствии с законодательством, а сама оценка является обязательной.

Также цена признается рыночной, если она определена в соответствии с соглашением о ценообразовании (для целей налогообложения), заключенным в соответствии с Налоговым кодексом РФ. А если в рамках какого-то налога кодексом прописан особый порядок ценообразования, то рыночной будет считаться цена, которая установлена именно по этим правилам.

## Введено понятие «контролируемые сделки»

Операции, по которым может проводится проверка правильности применения цен, получили название «контролируемые сделки». Их три вида, они перечислены в [статье 105.14](https://www.glavbukh.ru/edoc/guid/4D52FBFF-8188-4E06-84F2-17A548D8804C) Налогового кодекса РФ.

### Взаимозависимые лица

Как и сейчас, проверить организацию можно будет по сделкам, которые свершены между взаимозависимыми лицами. Причем это касается и сделок, которые совершены с участием лиц, не являющихся взаимозависимыми. Речь в данном случае идет о реализации, к примеру, взаимозависимому лицу через посредника. Однако проверка по данному основанию возможна, если посредник:

* не выполняет никаких дополнительных функций, за исключением организации перепродажи товаров;
* не принимает на себя никаких рисков, не использует имущество для организации перепродажи.

### Внешнеторговые сделки

К контролируемым законодатели отнесли сделки в области внешней торговли товарами мировой биржевой торговли. В зону риска попала реализация:

* нефти и товаров, выработанных из нефти;
* черных и цветных металлов;
* минеральных удобрений;
* драгоценных металлов и драгоценных камней.

Правда, по этому основанию сделка признается контролируемой, если фирма получила доход от данного вида сделок на сумму свыше 60 млн руб. за календарный год.

### Офшорные сделки

Если одна из сторон сделки зарегистрирована в офшоре, то это также может послужить основанием для признания ее контролируемой. Но при условии, что доход организации от данных сделок за календарный год также превышает 60 млн руб.

Существует несколько ограничений, когда сделки при соблюдении перечисленных условий не признаются контролируемыми. Они перечислены в [пункте 4](https://www.glavbukh.ru/edoc/guid/EF96FA1D-4C4B-4DE0-A3FD-EAA548FA456A) статьи 105.14 Налогового кодекса РФ. Одно из них, к примеру, касается сделок между лицами, которые соответствуют одновременно всем следующим условиям:

* стороны сделки зарегистрированы в одном субъекте РФ;
* у них нет обособленных подразделений в других регионах, а также за рубежом;
* они не уплачивают налог на прибыль в бюджеты других регионов РФ;
* у данных организаций нет убытков, учитываемых в целях налога на прибыль.

### Особые случаи

Отметим, что часть сделок, которые признаются контролируемыми, перечислены в отдельном пункте ([п. 2 ст. 105.14 Налогового кодекса РФ](https://www.glavbukh.ru/edoc/guid/EEF1B328-9FD1-41BB-A286-4A4EDB640D48)). Единственное, что связывает данные сделки, – это то, что все стороны или выгодоприобретатели по ним зарегистрированы в Российской Федерации или являются резидентами. Так, к примеру, контролируемой сделка будет признана, если среди ее сторон плательщики ЕНВД и лица, не уплачивающие этот налог (при условии, что сумма доходов по таким сделкам превышает 100 млн руб. за календарный год). Или же если хотя бы одна из сторон сделки является резидентом особой экономической зоны, в которой установлены специальные льготы по налогу на прибыль (другая сторона сделки не должна быть резидентом такой зоны, а сумма доходов по сделкам между данными лицами за календарный год должна превышать 60 млн руб.).

## Появится новый вид проверок

Соответствие цен сейчас проверяют в рамках выездного или камерального контроля.

С 2012 года для этих целей вводится отдельный вид проверки, а именно проверка полноты исчисления и уплаты налогов в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами ([ст. 105.17 Налогового кодекса РФ](https://www.glavbukh.ru/edoc/guid/FC192B8B-0D3E-4146-ACA7-385F48B15D40)).

Стоит учесть, что проверка правильности применения цен не препятствует проведению выездных и камеральных проверок за этот же период.

Для определения соответствия цен сделки рыночным налоговики могут использовать следующие методы:

* метод сопоставимых рыночных цен;
* метод цены последующей реализации;
* затратный метод;
* метод сопоставимой рентабельности;
* метод распределения прибыли.

Законодатели определили порядок анализа на сопоставимость в сделках между взаимозависимыми лицами ([ст. 105.5 Налогового кодекса РФ](https://www.glavbukh.ru/edoc/guid/D099564B-F649-439D-95F9-9FBA3C14CC4C)). Сопоставимыми в данном случае признаются сделки, которые совершаются в одинаковых коммерческих и (или) финансовых условиях.

Если, к примеру, будут обнаружены различия в коммерческих и (или) финансовых условиях, то сделки могут быть признаны сопоставимыми, если различия между данными условиями не оказывают существенного влияния на их результаты.

Вообще, при определении сопоставимости сделок налоговики будут анализировать:

* характеристики товаров (работ, услуг), являющихся предметом сделки;
* характеристики функций, выполняемых сторонами сделки в соответствии с обычаями делового оборота;
* условия договоров (контрактов), заключенных между сторонами сделки, оказывающие влияние на цены товаров (работ, услуг);
* характеристики экономических условий деятельности сторон сделки, включая характеристики соответствующих рынков товаров (работ, услуг), оказывающих влияние на цены товаров (работ, услуг);
* характеристики рыночных (коммерческих) стратегий сторон сделки, оказывающих влияние на цены товаров (работ, услуг).

Также при определении сопоставимости сделок может учитываться количество товаров, объем выполняемых работ (оказываемых услуг), сроки исполнения обязательств, условия платежей, курсы иностранной валюты, применяемые в сделках, иные условия распределения прав и обязанностей между сторонами сделки и т. д.

Если сопоставляются условия сделок между взаимозависимыми лицами с условиями сделок между лицами, не являющимися взаимозависимыми, инспекторы будут использовать следующую информацию:

* сведения о ценах и котировках российских и иностранных бирж;
* таможенную статистику внешней торговли;
* сведения о ценах (пределах колебаний цен) и биржевых котировках, содержащиеся в официальных источниках информации (как российских, так и зарубежных);
* данные информационно-ценовых агентств;
* информацию о сделках, совершенных налогоплательщиком.

Если информации, полученной из данных источников, окажется недостаточно, то налоговикам разрешается использовать, к примеру, сведения о ценах (пределах колебаний цен) и котировках, содержащиеся в опубликованных или общедоступных изданиях и информационных системах.

Или же сведения, полученные из бухгалтерской и статистической отчетности организаций.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБУЧЕНИЯ

|  |  |
| --- | --- |
| Оборудование торговых предприятий: учебник для начального профессионального образования | Т.Р.Парфентьева |
| Контрольно-кассовые машины: учебник для начального профессионального образования | Л.И. Никитченко |
| Организация торговли: учебник для среднего профессионального образования | С.И. Жулидов |