



**Образовательная автономная некоммерческая
организация высшего образования
«Международный славянский институт»
Вышневолоцкий филиал**

А.В.Арсеньев

Учебно - методическое пособие

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРАВО

по направлению подготовки Юриспруденция
для заочной формы обучения



**Вышний Волочек
2015**

Учебно – методическое пособие по дисциплине «Коммерческое право» разработано в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования для обучающихся по направлению Юриспруденция



А.В. Арсеньев

Коммерческое право: Учебно-методическое пособие. - 104 с.

Учебно-методическое пособие «Коммерческое право» имеет важное значение в подготовке юриста, владеющего комплексными знаниями о правовой организации торгового оборота, задачах и методах осуществления коммерческой деятельности, об ответственности за нарушение норм коммерческого права, согласованности его с базовой дисциплиной «Гражданское право» и другими изучаемыми учебными дисциплинами

Задачами данного пособия являются - изучение основных понятий и предмета коммерческого права, системы торгового законодательства, субъектов и объектов коммерческого права, регулирования и организации торгового оборота, а также проблем защиты от недобросовестной конкуренции, вопрос документирования торгового оборота, заключения торговых сделок и контрактов, осуществления государственного контроля за соблюдением правил торговой деятельности.

© Арсеньев А.В., 2015

© Вышневолоцкий филиал образовательной автономной некоммерческой организации высшего образования «Международный славянский институт»

АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Коммерческое право

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ):

Цель данного курса – подготовка юриста, владеющего комплексными знаниями о правовой организации торгового оборота, задачах и методах осуществления коммерческой деятельности, об ответственности за нарушение норм коммерческого права, согласованности его с базовой дисциплиной «Гражданское право» и другими изучаемыми учебными дисциплинами

Задачами данного курса являются - изучение основных понятий и предмета коммерческого права, системы торгового законодательства, субъектов и объектов коммерческого права, регулирования и организации торгового оборота, а также проблем защиты от недобросовестной конкуренции, вопрос документирования торгового оборота, заключения торговых сделок и контрактов, осуществления государственного контроля за соблюдением правил торговой деятельности.

ЛОГИЧЕСКАЯ СВЯЗЬ ДИСЦИПЛИНЫ:

Дисциплина «Коммерческое право» относится к дисциплинам и курсам по выбору студентов. Данная учебная дисциплина логически, содержательно-методически взаимосвязана с другими частями ООП.

Тесная взаимосвязь Коммерческого права имеется с такими дисциплинами как: Теория государства и права, Конституционное право, Гражданское право, Российское предпринимательское право, изучение которых должно предшествовать коммерческому праву.

РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ (ЗНАНИЯ, УМЕНИЯ, ОПЫТ, КОМПЕТЕНЦИИ)

В ХОДЕ ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ «Коммерческое право» студенты УСВАИВАЮТ ЗНАНИЯ (ЗНАТЬ): основные положения коммерческого права, сущность и содержание основных понятий, категорий, институтов, правовых статусов субъектов коммерческого права и гражданских правоотношений;

НА ОСНОВЕ ПРИОБРЕТЕНИЯ ЗНАНИЙ ФОРМИРУЮТСЯ УМЕНИЯ (УМЕТЬ):

оперировать гражданско-правовыми понятиями и категориями; анализировать юридические факты и возникающие в связи с ними гражданские правоотношения; анализировать, толковать и правильно применять гражданско-правовые нормы; принимать решения и совершать юридические действия в точном соответствии с гражданским законодательством, осуществлять правовую экспертизу нормативных правовых актов и международных договоров; давать квалифицированные юридические заключения и гражданско-правовые консультации; правильно составлять и оформлять гражданско-правовые документы, в том числе торговые договоры;

ПРИОБРЕТАЮТСЯ НАВЫКИ (ВЛАДЕТЬ): гражданско-правовой терминологией и навыками работы с правовыми актами; навыками анализа различных правовых явлений, юридических фактов, правовых норм и гражданских правоотношений, являющихся объектами профессиональной деятельности; анализа правоприменительной практики; разрешения гражданско-правовых проблем и коллизий; реализации норм коммерческого права.

Уровень цели	Код результата обучения	Результат обучения	Код соответствующей компетенции из ФГОС ВПО
Знать			
	3.1	основные положения коммерческого права	ОК-1

	3.2	сущность и содержание основных понятий, категорий, институтов, правовых статусов субъектов коммерческого права и гражданских правоотношений;	ОК-1
Уметь			
	У.1	оперировать гражданско-правовыми понятиями и категориями;	ОК-1
	У.2	анализировать юридические факты и возникающие в связи с ними гражданские правоотношения	ПК-17
	У.3	анализировать, толковать и правильно применять гражданско-правовые нормы;	ПК-2
	У.5	принимать решения и совершать юридические действия в точном соответствии с гражданским законодательством	ПК-18
	У.6	осуществлять правовую экспертизу нормативных правовых актов и международных договоров	ПК-14
	У.7	давать квалифицированные юридические заключения и гражданско-правовые консультации	ПК-3
	У.8	правильно составлять и оформлять гражданско-правовые документы, в том числе торговые договоры;	ПК-3
Владеть			
	В.1	гражданско-правовой терминологией и навыками работы с правовыми актами	ПК-2
	В.2	навыками анализа различных правовых явлений, юридических фактов, правовых норм и гражданских правоотношений, являющихся объектами профессиональной деятельности	ПК-17
	В.3	Навыками анализа правоприменительной практики	ПК-10
	В.4	разрешения гражданско-правовых проблем и коллизий;	ПК-2
	В.5	Навыками реализации норм коммерческого права.	ПК-6

Процесс изучения дисциплины направлен на **ФОРМИРОВАНИЕ СЛЕДУЮЩИХ КОМПЕТЕНЦИЙ**: ОК-1; ПК-2; ПК-3; ПК-6; ПК-10; ПК-12; ПК-14; ПК-17; ПК-18.

Код компетенций	Формулировка
<i>Общекультурные компетенции вузовские</i>	
ОК-1	осознает социальную значимость своей будущей профессии, обладает достаточным уровнем профессионального правосознания
<i>Общепрофессиональные компетенции вузовские</i>	
ПК-2	в правоприменительной деятельности: способен осуществлять профессиональную деятельность на основе развитого правосознания, правового мышления и правовой культуры
ПК-3	способен обеспечивать соблюдение законодательства субъектами права
ПК-6	владеет различными способами разрешения конфликтных ситуаций
ПК-10	способен выявлять, пресекать, раскрывать и расследовать преступления и иные правонарушения
ПК-12	способен выявлять, давать оценку коррупционного поведения и содействовать его пресечению
ПК-14	в экспертно-консультационной деятельности: готов принимать участие в проведении юридической экспертизы проектов нормативных правовых актов, в том числе в целях выявления в них положений, способствующих созданию условий для проявления коррупции
ПК-17	в педагогической деятельности: способен преподавать правовые дисциплины на необходимом теоретическом и методическом уровне
ПК-18	способен управлять самостоятельной работой обучающихся

СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Общие положения о коммерческом праве

1. Коммерческое право как учебная дисциплина
2. Источники коммерческого права

Субъекты коммерческой деятельности

1. Предприниматели без образования юридического лица
2. Юридические лица

3. Особенности деятельности отдельных субъектов коммерческого права

Объекты торгового оборота и способы их индивидуализации

1. Понятие объектов торгового оборота
2. Средства индивидуализации товара

Регулирование реализации отдельных видов товаров

Организация торгового оборота

1. Причины и условия организации торгового оборота
2. Организационные формы оптовой торговли
3. Правовые вопросы создания конкурентной среды в сфере коммерческой деятельности

Понятие и классификация договоров в коммерческом праве

1. Общие положения о торговых сделках
2. Порядок и условия заключения договора
3. Особенности заключения отдельных видов договоров

Определение в договоре ассортимента, качества и комплектации товаров

1. Ассортимент товара
2. Качество и комплектация товара

Место и сроки исполнения торговых сделок

1. Условия договора о месте исполнения обязательств.
2. Сроки исполнения обязательств из торговых правоотношений

Приемка товаров по количеству и качеству. Экспертиза

1. Порядок приемки товаров
2. Экспертиза качества товара

Обеспечение исполнения торговых договоров

1. Общие вопросы обеспечения исполнения обязательств
2. Залог
3. Иные способы обеспечения исполнения обязательств.

Ответственность за неисполнение торговых договоров

1. Общие положения об ответственности
2. Договорная ответственность

3. Порядок возмещения вреда

Правовое регулирование доставки и перевозки товаров

1. Условия договора о доставке товара

2. Перевозка товара

Хранение (ответственное хранение) товара

1. Условия договора о хранении товара

2. Ответственное хранение товара

Претензии и иски

1. Порядок предъявления претензий и исков

2. Особенности предъявления претензий и исков по отдельным видам договоров

СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИЧЕСКОЙ ЧАСТИ КУРСА

Практические занятия.

1. Субъекты коммерческой деятельности и объекты торгового оборота
2. Реализационные договоры в коммерческой деятельности
3. Посреднические договоры в торговле
4. Договоры содействующие торговле
5. Ответственность за неисполнение торговых договоров

ЛАБОРАТОРНЫЕ ЗАНЯТИЯ

№ раздела	№ занятия	План занятия, основное содержание
-	-	-

не предусмотрены

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ К ЧТЕНИЮ ЛЕКЦИЙ

Коммерческое право

Лекция - систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера.

Лекция является не только формой изложения основного содержания той или иной темы, но и ведущим видом учебной работы. Лекция, в отличие от учебника, может и должна быть актуальной, содержать массу сведений,

почерпнутых из различных источников. Лекции позволяют быстро, своевременно реагировать на изменения в жизни и научные открытия, имеют неограниченную возможность непрерывного обновления и обогащения.

Методологическое значение лекции состоит в том, что в ней раскрываются фундаментальные теоретические основы предмета и научные методы, с помощью которых анализируются жизненные явления. Хорошая лекция – это произведение ораторского искусства сочетающего научную мысль и эстетику, красоту слова. Лекция содержит последние данные науки и в ней наука выступает в виде живого человеческого слова, а поэтому и воспринимается слушателями на эмоциональном уровне.

В учебно-воспитательном процессе вуза лекция выполняет несколько функций. Важнейшими из них являются:

информационно-познавательная - изложение учебного материала по программе, восполнение разрыва между учебником и жизнью, ориентирование на новое в юридической литературе;

мировоззренческая - формирование научного мировоззрения, точнее - определение его общего идейно-теоретического направления;

логико-методологическая - формирование творческого мышления студентов, вооружение их методологией научного исследования;

воспитательная - выработка отношения к жизни человека и общества, объективная оценка событий и явлений в жизни страны и за ее пределами;

методическая - изложение конкретных рекомендаций по самостоятельному творческому накоплению, углублению и закреплению юридических знаний, ориентирование на научный поиск по актуальным проблемам.

Вводная лекция даётся традиционно в начале изучения учебной дисциплины «Коммерческое право» и в ней раскрываются цели и задачи изучения предмета, его структура и место в системе высшего образования. Излагаются основные требования и исходные теоретические понятия, термины, с которыми предстоит ознакомиться, определяется место изучаемого предмета в общей системе юридических знаний.

Основным методом изложения является популярное чтение лекции, заинтересовывающее в изучении новой науки, ориентирующее на решение предстоящих проблем, познании нового, расширении своего кругозора. В этой лекции схематично, блоками отображается весь, предстоящий изучению материал с тем, чтобы студенты могли себе представить, что они будут изучать, какими знаниями и умениями они обогатятся. Заинтересовать в изучении нового предмета, с тем, чтобы на следующее занятие студенты шли с желанием и интересом – основная цель вводной лекции («Там будет интересно!»).

Установочная лекция даёт общие, а по отдельным темам – конкретные установки на самостоятельное изучение тех или иных вопросов, поставленных проблем. Ознакомиться с научной работой, провести домашний опыт, подготовить доказательство отличное от данного в учебнике, изучить некоторые вопросы (темы) самостоятельно, найти публикации в Интернете о ком либо или о чём либо... Метод объяснения с иллюстрацией (наглядность), репродуктивный метод и метод проблемного изложения материала с тем, чтобы студенты поняли суть поставленных вопросов для последующего их решения методом самостоятельной работы – будут основными на установочной лекции. Лекция – беседа подразумевает под собой наличие эмоциональной обратной связи, доверительного общения с целью вовлечения учащихся к совместным рассуждениям, поискам решения поставленных вопросов, что позволяет осознанно усвоить учебный материал. Пригласить к диалогу, дать возможность рассуждать и высказываться (пусть даже ошибочно!) – цель преподавателя на данной лекции. Широкое применение иллюстративного материала для того чтобы дать студентам опору для доказательного рассуждения, обоснования выводов – необходимость на таких лекциях. Процессу диалога предшествует рассказ преподавателя, постановка проблемы, дача ориентиров в путях её решения (что будет, если..., или..., а может...?). Такие лекции высокопродуктивны для небольшого количества участников, когда каждый имеет возможность высказаться, каждая, пусть даже брошенная с места, реплика будет услышана («Вот! Кто сказал? Молодец! Дальше?»). В частности

это относится к чтению лекций по отдельным учебным дисциплинам, входящим в специализацию учебного подразделения.

Академическая («базисная») лекция знакома всем своей традиционностью. Ей присущи достаточно высокий научный уровень, теоретические посылки и абстракции, строгая научная обоснованность и доказательность. Чёткое планирование по пунктам и по времени, логика и краткость изложения («под конспект»), иллюстрация излагаемого и приведение в этом качестве примеров характерны для такой лекции. Её цель – дать основные, фундаментальные знания теории и практики в области российского предпринимательского права. Лекция спецкурса – применяется в основном при изучении профилирующих предметов, изучаемых в данном институте (факультете). Данные лекции отличаются узкой конкретизацией изучаемого предмета, большой практической направленностью с применением аналитического и проблемного методов. Цель такой лекции – дать отличительные знания, применительные к конкретной специализации института (факультета).

Обзорная лекция (лекция – консультация) проводится, как правило перед экзаменами, зачётами. На ней освещаются наиболее важные темы, темы, вызывающие наибольшее затруднение при изучении либо воспроизведении студентами, анализируются типичные ошибки и недочёты, делаются выводы из полученных практических результатов при изучении данной темы (тем, раздела, курса, предмета) на практических занятиях.

Итоговая (заключительная) лекция имеет место в плане изучения предмета по окончанию его изучения, либо изучения большого раздела. Её целью является обобщить изученный материал, акцентировать внимание на основных, базисных, фундаментальных понятиях, темах, вопросах; дать «видение» изученного не «изнутри», а «сверху», в системе других изучаемых тем, в системе научных знаний.

При подготовке лекции преподаватель руководствуется учебной программой дисциплины «Коммерческое право», рекомендациями, выработанными предметно-методическими комиссиями. Подготовка к лекции - сложный процесс, включающий несколько этапов:

- 1) сбор необходимого материала в соответствии с программой;
- 2) разработку подробного плана (основные вопросы лекции утверждаются на предметно-методической комиссии);
- 3) отбор материала для непосредственного использования в лекции;
- 4) определение главных проблем и поиск того, чем можно пробудить интерес аудитории, на что быстрее откликнутся студенты (живая связь с жизнью, с тем, что их ждет в работе, и т. п.);
- 5) составление текста лекции, ее конспекта или других рабочих записей;
- 6) определение логической последовательности основных положений учебных вопросов лекции;
- 7) продумывание воспитательных возможностей и форм активизации внимания студентов;
- 8) выбор необходимых ТСО. времени их применения, определение других форм наглядности;
- 9) формулирование выводов и рекомендаций для самостоятельной работы.

Оформление текста лекции зависит от многих факторов, прежде всего от индивидуальности преподавателя, его научной подготовки, педагогического опыта. Для начинающих преподавателей подробный текст лекции, как правило, необходим. Педагог, имеющий опыт, может ограничиться отдельными записями. Но всегда желательно иметь подборку основных определений (дефиниций), карточки со ссылками на первоисточники, выписки из книг, журналов, газет с фактическим материалом, запись обобщающих формулировок и выводов, вопросы для активизации и т. д.

Важным и ответственным моментом в лекции является вступление, призванное заинтересовать и настроить аудиторию на ее восприятие. Опыт педагогической работы показывает, что вступление должно состоять из двух частей. Первая часть - это показ связи с предыдущими темами и раскрытие актуальности читаемой лекции. При этом нельзя увлекаться пространными рассуждениями, а желательно найти несколько четких принципиальных посылок, формулировок, показывающих необходимость и важность рассмотрения учебной темы. Неплохо привести яркие примеры-аргументы.

Вторая часть вступления не требует большой затраты времени, но несет существенную методическую нагрузку. Речь идет о краткой расшифровке основных учебных вопросов лекции, формулировании их структурных элементов, выражающих логику размышления и возможный объем знаний по учебному вопросу. Лектор может раскрывать тему не полностью, какие-то положения сознательно опустить, что-то не успеть изложить по времени, и тогда развернутый план вопроса станет своеобразной программой для самостоятельной работы студента.

Нецелесообразно во вступлении долго перечислять литературу по теме. Лучше сослаться на программу, где студент найдет рекомендованные к теме обязательные и дополнительные первоисточники. В ходе лекции нужно привлечь внимание только к совершенно новым из них.

Важнейшим рабочим документом, в котором разворачивается логическая структура лекции, кристаллизуется ее замысел, является план. Создание плана - ответственный творческий акт, несмотря на обсуждение его основных параметров на предметно-методических комиссиях. Практика показывает, что нецелесообразно в лекции освещать все вопросы, положения, включенные в программу. Задача лекции - раскрыть важнейшие вопросы темы, которые недостаточно отражены в имеющейся учебной литературе и представляют наибольшую трудность при изучении.

В лекции необходимо учитывать профиль вуза. Проблема профессионализации чтения лекции международному праву заключается не в том, как лучше донести учебный материал до сознания будущих специалистов, а в том, как ввести его в операционную структуру профессионального юридического мышления. Подлинный учет профиля вуза при чтении лекции раскрывается в полной мере через анализ правовых проблем профессиональной деятельности. В противном случае лектор не выйдет за рамки обычной иллюстративности.

Помимо профессиональных интересов преподаватель должен учесть и уровень дидактической готовности обучаемых, которая, как правило, неоднородна. Иногда приходится слышать, что надо ориентироваться на среднего студента. С

этим нельзя согласиться. Практика убедительно показывает, что следует стремиться учесть все уровни знаний обучаемых. Для этого требуется:

- а) излагать абсолютно необходимую суть проблемы, которую должны постичь все;
- б) развертывать и наращивать содержание, понятное большинству;
- в) не обходить сложности, тонкости, нюансы, первоначально доступные лишь немногим.

Изложение материала должно быть ясным, последовательным и доказательным. В ходе лекции преподаватель решает задачу заинтересованного приобщения студентов к сообщаемой информации, увлечения их коммерческим правом. Обучаемый должен почувствовать себя сопричастным к решаемым проблемам, вместе с преподавателем делать соответствующие выводы и заключения.

Лекция по коммерческому праву должна заставить студентов размышлять, сопоставлять различные точки зрения, иметь строгую логику. Лекция только в том случае будет способствовать развитию творческого мышления студентов, если сам преподаватель покажет образец логического рассуждения. В этом плане сегодня часто говорят о лекции-диалоге как необходимом условии обеспечения творческого процесса обучения и воспитания. Диалог - это поиск истины преподавателем вместе с аудиторией, это размышления, раздумья, которые способствуют активизации познавательной деятельности студентов в процессе лекции.

Диалоговая лекция возможна при проблемном изложении материала. Преподаватель в ходе лекции формулирует крупный познавательный вопрос, создает на его основе проблемную ситуацию и вместе с аудиторией ищет пути ее разрешения. При этом в одних случаях предлагается обучаемым высказать свое мнение сразу, непосредственно на лекции и сообща поискать ответ, в других - решить проблему самим во время самостоятельной работы и обсудить ее на очередном семинарском занятии.

Заинтересованность студентов лекцией, эффективность и прочность усвоения излагаемого материала зависят во многом от аргументированности и

доказательности изложения. Нередко в лекциях допускаются декларативность и назидательность. Лекция же, провозглашающая даже важные и глубокие истины, но не доказывающая их, теряет свою убедительность, более того - воспитывает начетничество, формирует у студентов негативное отношение к предмету.

Важную роль в доказательстве истинности содержания лекции играет умелое использование фактического материала. Однако здесь должна быть разумная мера. Нельзя юридические знания сводить к сумме примеров, перегружать ими лекцию. Но истину не докажешь и одними чистыми абстрактными рассуждениями, без привлечения фактов. Каждый преподаватель встречает определенную трудность при разрешении этого противоречия. Ведь если основной упор сделать на концептуальность природы юридического знания, то можно прийти к абстрактному мудрствованию. И наоборот, увлекшись фактами, можно дойти до примитивизма, свести правовое знание к обыденным представлениям.

Лекционная практика показывает, что отбор фактов следует проводить как по их количеству, так и по качеству. Они должны быть апробированными, запоминающимися и доступными. Фактический материал должен служить раскрытию практического значения тех или иных положений - принципов, категорий, для анализа событий истории и современности. В изложении такой информации лектор должен быть предельно точным, ибо даже небольшая погрешность и некорректность могут вызвать недоверие к содержанию лекции в целом.

Большие возможности для усиления воздействия на студента в ходе лекции по предпринимательскому праву дает умелое использование юридической литературы. Органическое включение литературных источников в лекционный материал усиливает эмоциональное воздействие на студентов. Удачно подобранный образ часто помогает глубже раскрывать сущность рассматриваемых явлений. Уместны в лекции афоризмы, мысли выдающихся исторических личностей, юмор, поговорки.

Нередко отмечаются трудности, испытываемые преподавателями в обеспечении наглядности при чтении лекций по коммерческому праву. Сегодня никем не оспаривается достоинство лекций, в которых используются соответствующие технические средства обучения: персональные компьютеры, проекторы, телевидение и др. Основная задача применения технических средств обучения -интенсификация учебного процесса, повышение качества изучения предмета. Применение ТОО позволяет включать в ходе лекции в познавательный процесс наряду со слуховой памятью и зрительную, тем самым способствовать лучшему запоминанию учебного материала.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Справедливо говорят, что лекция не состоялась, если лектор не сделал обобщающих выводов, не оставил времени на вопросы студентов. Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Формулируются они кратко и лаконично. Целесообразно давать их под запись. Если в конце лекции у студентов не возникнет вопросов, то оставшееся время надо использовать для рекомендаций по самостоятельной работе и подготовке к очередному семинарскому или практическому занятию

СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ КОММЕРЧЕСКОЕ ПРАВО

Тема 1. Общие положения о коммерческом праве

1. Коммерческое право как учебная дисциплина

Коммерческое право как один из разделов правоведения. Правовое регулирование коммерческой, т.е. торговой деятельности - предмет изучения коммерческого права. Роль коммерческой деятельности в обеспечении жизненных интересов общества, нормального функционирования хозяйственного механизма. Торговый оборот как процесс продвижения товаров на возмездной договорной основе от изготовителей к потребителям. Соотношение публичного и коммерческого права. Принципы и система коммерческого права. Функции коммерческого права.

2. Источники коммерческого права

Понятие торгового законодательства. Конституция Российской Федерации как правовая основа развития торгового законодательства. Торговое законодательство в системе гражданского законодательства. Соотношение торгового законодательства и законодательства о предпринимательстве.

Правовое обеспечение развития товарного рынка. Структура и состав торгового законодательства. Компетенция Российской Федерации и республик в составе Российской Федерации по регулированию торгового оборота.

Законы Российской Федерации, указы Президента Российской Федерации, постановления Правительства Российской Федерации в области торгового права. Нормативные акты федеральных министерств и ведомств, высших органов республик в составе Российской Федерации, территориальных и местных органов по вопросам коммерческой деятельности.

Международные, межгосударственные и межправительственные соглашения по вопросам торговли как источники коммерческого права.

Тема 2. Субъекты коммерческой деятельности

1. Предприниматели без образования юридического лица

Порядок и условия участия индивидуальных предпринимателей в коммерческой деятельности. Особенности статуса индивидуальных предпринимателей: оптовые и розничные торговцы, дилеры, торговые маклеры, брокеры и другие. Коммерческие посредники и представители.

2. Юридические лица

Участие предприятий и иных юридических лиц в коммерческой деятельности. Выбор организационной формы предприятия в зависимости от функций в процессе создания и реализации товара. Участие в торговом обороте предприятий - изготовителей товаров, а также организаций, использующих товары для предпринимательских и хозяйственных целей.

3. Особенности деятельности отдельных субъектов коммерческого права

Участие государств, различных национально-государственных и административно-территориальных образований в торговом обороте.

Особенности создания, регистрации и осуществления торговых операций предприятиями с участием иностранных инвестиций. Участие иностранных юридических лиц, их филиалов, представительств и иностранных граждан во внутреннем торговом обороте.

4. Иные участники коммерческой деятельности

Надзор за торговой деятельностью со стороны комитета РФ по торговле и государственной торговой инспекции. Задачи и полномочия проверяющих организаций в коммерческой деятельности. Действия антимонопольных органов по регулированию коммерческой деятельности.

Тема 3. Объекты торгового оборота и способы их индивидуализации

1. Понятие объектов торгового оборота

Объекты торгового оборота. Движимое имущество, имеющее стоимостную оценку и не изъятое из обращения как основной объект торгового оборота. Применение терминов «товар» и «продукция» в российском законодательстве. Характер и причины сохраняющихся особенностей в законодательном регулировании реализации продукции.

Сельскохозяйственная продукция, понятие и виды. Сельскохозяйственная продукция как предмет договоров контрактации, заготовительных отношений.

Товарораспорядительные документы и их участие в товарообороте. Интеллектуальная собственность предпринимателя. Служебная и коммерческая тайна.

2. Средства индивидуализации товара

Товарный знак, знак обслуживания - их назначение, виды, порядок регистрации. Свидетельство на товарный знак и знак обслуживания. Коллективный знак. Использование и передача товарного знака.

Наименование места происхождения товара, его регистрация и право пользования им.

Защита прав участников торгового оборота на аграрный знак, знак обслуживания и др. Ответственность за незаконное использование товарного знака, знака обслуживания и наименование места происхождения товара.

Тема 4. Регулирование реализации отдельных видов товаров

1. Общие положения

Государственное регулирование торговых операций с отдельными видами товаров. Цели регулирования: защита национальной экономики, интересы безопасности, охрана здоровья населения, экологические требования и другие. Основные способы государственного регулирования торговых операций.

Государственная монополия на производство и продажу отдельных видов товаров. Исключительные права предприятий на продажу определенных товаров. Установление специальной правоспособности на осуществление отдельных видов торговой деятельности.

2. Порядок и условия включения отдельных видов товаров в торговый оборот

Правовые основания, условия и порядок ограничения реализации отдельных видов товаров. Законодательные акты об ограничении торгового оборота по видам товаров, их характеристикам, месту, времени продаж и др. Возможности административного ограничения сделок с отдельными видами товаров. Законодательное установление перечней вещей, изъятых из оборота. Ограничение оборота отдельных видов товаров. Установление квот, лицензий, лимитов продажи и потребления отдельных товаров. Порядок установления квот и лимитов, выдачи лицензий на продажу. «Разрешительный» порядок реализации отдельных видов товаров.

Защита предпринимателей от введения необоснованных ограничений на реализацию товаров.

Тема 5. Организация торгового оборота

1. Причины и условия организации торгового оборота

Организация торгового оборота — объективное требование рыночной экономики, условие восстановления и развития народно-хозяйственного

комплекса, функции государства, отраслевых и территориальных органов по содействию формированию организационной структуры оптового рынка, установлению правил торгового оборота, защите национального рынка, созданию конкурентной среды и другие.

2. Организационные формы оптовой торговли

Товарные биржи, постоянные и временные оптовые ярмарки, снабсбытовые и оптовые торговые предприятия, дилерские сети, аукционные и конкурсные торги и др. Правовое обеспечение развития структуры оптового рынка.

Организация сбыта товаров предприятиями-изготовителями. Правовые особенности реализации товара через структурные подразделения (службы) быта, контролируемые сбытовые (дилерские) сети, сбытовые и снабженческие подразделения предприятий, независимые сбытовые и посреднические организации.

3. Правовые вопросы создания конкурентной среды в сфере коммерческой деятельности

Конкурентная среда коммерческой деятельности. Недопущение монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции на товарных рынках. Антимонопольное законодательство.

Тема 6. Понятие и классификация договоров в коммерческом праве

1. Общие положения о торговых сделках

Торговые сделки и контракты. Соглашения о возмездной реализации (приобретении) оптовых партий товара как основной вид торговых сделок. Договор оптовой купли-продажи и его подвиды. Договоры поставки и контрактации сельскохозяйственной продукции как разновидности договора купли-продажи. Основания выбора субъектами соответствующего вида (подвида) договора.

Требования закона к форме договора оптовой купли-продажи, поставки, контрактации. Определение формы внешнеторговых контрактов.

2. Порядок и условия заключения договора

Заключение договора оптовой купли-продажи, поставки, контрактации. Предложение заключить договор (оферта). Согласие на заключение договора (акцепт). Выбор структуры договорных связей. Выработка условий торговых договоров. Существенные условия и содержание договора.

Государственная контрактная система. Законодательство. Льготы поставщикам товаров для государственных нужд. Заключение контрактов на доставку товаров для государственных нужд и договоров, основанных на таких контрактах.

3. Особенности заключения отдельных видов договоров

Заключение договоров на товарных биржах и оптовых ярмарках, аукционах. Особенности заключения договоров по результатам конкурса аукциона. Предварительные договоры оптовой купли-продажи, поставки, контрактации. Определение условий предварительных договоров и последствий отказа от заключения основного договора.

Договоры о товарообмене (бартерная сделка). Понятие и виды. Способы оформления товарообменных операций. Договор поручения и договор комиссии. Сфера их применения в торговом обороте. Договоры, обслуживающие торговый оборот: договор на оказание рекламных и маркетинговых услуг. Применение договора лизинга в коммерческой деятельности.

Тема 7. Определение в договоре ассортимента, качества и комплектации товаров

1. Ассортимент товара

Понятие ассортимента (номенклатуры) товара. Групповой и развернутый ассортимент. Формулирование в договорах условий об ассортименте. Договорные спецификации.

Определение порядка дополнительного согласования ассортимента на будущие периоды. Возможности изменения установленного в договоре ассортимента. Роль договора в обеспечении расширения и обновления ассортимента товаров.

2. Качество и комплектация товара

Определение в договоре условия о качестве и комплектация товаров. Понятие стандартизации. Виды стандартов. Обязательные и рекомендуемые требования стандартов. Взаимосвязь договора и стандартов при установлении требований к качеству товаров. Сроки службы товаров. Гарантийные сроки эксплуатации, годности и хранения товаров. Их правовое значение и порядок исчисления.

Сертификация товаров. Органы, осуществляющие сертификацию. Порядок проведения сертификации и удостоверения сертификации. Виды товаров, требующих обязательной сертификации.

Виды и содержание документов, удостоверяющих качество товаров. Порядок предоставления документов о качестве и сертификации. Маркировка товара и тары.

Тема 8. Место и сроки исполнения торговых сделок

1. Условия договора о месте исполнения обязательств

Законодательство о месте исполнения обязательств по передаче товара. Место исполнения при условии доставки товара продавцом. Особенности определения места исполнения по договорам поставки и контрактации.

2. Сроки исполнения обязательств из торговых правоотношений

Срок действия договора и цель исполнения обязательства по передаче товара. Способы определения в договоре условия о сроке исполнения. Общие и частные сроки передачи (поставки) товара. Определение сроков доставки товара на определенную сумму (или в определенном количестве) и в ассортиментном наборе. Дискретные сроки поставки.

Установление в договоре расписаний и графиков выгрузки (сдачи) товара. Соотношение условий о сроках исполнения и графиках отгрузки.

Досрочное исполнение. Порядок досрочной отгрузки (доставки) товара по законодательству о поставках. Определение в договорах условия о возможности досрочного исполнения.

Обязанность восполнения несданного (недопоставленного) по договору количества товара. Ассортимент, в котором производится восполнение. Порядок заявления покупателем отказа от принятия восполнения.

Тема 9. Приемка товаров по количеству и качеству. Экспертиза

1. Порядок приемки товаров

Порядок приемки грузов от транспортных организаций. Коммерческие акты, порядок их составления, обжалование отказа в выдаче акта. Удостоверение несохранности груза при перевозке автомобильным транспортом. Проведение экспертизы для определения причин несохранности груза и размера ущерба, возникшего при транспортировке.

Нормативные акты, регулирующие порядок приемки товаров по количеству и качеству. Определение в договорах порядка и особенностей приемки отдельных видов товаров. Особенности приемки товаров в таре-оборудовании.

Порядок составления актов о недостатке или ненадлежащем качестве товара. Иные документы, составляемые покупателем в подтверждение результатов приемки. Документальное оформление результатов сдачи-приемки при передаче товара продавцом покупателю.

Особенности приемки импортных товаров и оформления актов об их недостатке или ненадлежащем качестве.

2. Экспертиза качества товара

Экспертиза качества товара. Учреждения, уполномоченные на проведение экспертизы. Обжалование результатов экспертизы. Порядок назначения и проведения повторной экспертизы.

Тема 10. Обеспечение исполнения торговых договоров

1. Общие вопросы обеспечения исполнения обязательств

Способы обеспечения исполнения торговых договоров: гарантия (поручительство), залог, задаток и другие. Выбор оптимального способа обеспечения исполнения обязательства. Форма соглашения об обеспечении обязательства. Особенности оформления гарантий (поручительств),

выдаваемых банками. Последствия несоблюдения формы соглашения об обеспечении обязательства.

2. Залог

Требования закона о нотариальном оформлении и регистрами соглашений о залоге отдельных объектов. Виды имущества, на передачу которого в залог требуется согласие собственника. Особенности оформления соглашений о залоге товаров, в том числе товаров в обороте. Способы повышения устойчивости соглашений о залоге товаров.

3. Иные способы обеспечения исполнения обязательств

Резервирование права собственности на товар как способ обеспечения исполнения торговых договоров. Договорное определение момента перехода права собственности на товар в зависимости от выполнения условий о передаче, доставке в пункт назначения, оплате стоимости товара.

Обеспечительная функция договоров страхования имущества и коммерческого риска. Включение в договоры условия об обязательности страхования, распределении страховой платы и страхового возмещения.

Тема 11. Ответственность за неисполнение торговых договоров

1. Общие положения об ответственности

Основные виды ответственности, предусмотренные законодательством за нарушение обязательств в торговом обороте. Ответственность продавца (поставщика) за нарушение сроков передачи товара, ненадлежащее качество товара, ответственность сторон за нарушение обязательств по расчетам.

2. Договорная ответственность

Установление сторонами мер ответственности в договорах. Критерии оптимального выбора меры и определения размера ответственности. Соглашение об увеличении или уменьшении размера ответственности, установленного законом. Соглашение о заранее исчисленном (твердом) размере убытков.

Условия применения ответственности. Указание в договоре обстоятельств, исключающих или ограничивающих применение

ответственности. Долевая, солидная и субсидиарная ответственность участников торговых договоров.

3. Порядок возмещения вреда

Возмещение морального вреда, а также ущерба, нанесенного деловой репутации. Определение размеров возмещения, особенности показывания таких исков. Порядок возмещения ущерба при возбуждении процедуры о несостоятельности (банкротстве) участника торгового оборота.

4. Исполнение решений о возмещении вреда

Исковая давность и давность исполнения судебнo-арбитражных решений. Порядок обращения взыскания на денежные средства и имущество должника. Исполнение решений третейских судов, арбитражных комиссий.

Организация контроля за исполнением договоров, фиксированием нарушений и их отрицательных последствий. Приемы повышения действующего эффекта мер ответственности, полного возмещения понесенных убытков.

Тема 12. Правовое регулирование доставки и перевозки товаров

1. Условия договора о доставке товара

Законодательное регулирование обязанностей по доставке товара вне используемого транспорта. Определение в договоре обязанностей по доставке (вывозу) товара. Минимальные нормы отгрузки товара.

Возможность отгрузки (доставки) товара получателям, с которыми продавец не состоит в договорных отношениях. Отгрузочные разрядки, их содержание и порядок предоставления. Последствия непредоставления продавцом (поставщиком) отгрузочной разрядки и отказа получателя от принятия товара, доставленного по разрядке.

Вывоз товара покупателями. Определение в договоре порядка и сроков уведомления продавцом покупателя о готовности товара. Предварительный отбор товара покупателями.

2. Перевозка товара

Выбор вида используемого транспорта. Оформление договорных отношений на перевозку различными видами транспорта: морским, воздушным, водным, автомобильным, железнодорожным.

Документальное оформление погрузки и транспортировки товаров. Переадресовка грузов.

Согласование в договоре мер по обеспечению сохранности товара при транспортировке. Использование специализированных контейнеров, средств пакетирования, приспособлений для крепления и укрытия грузов. Сопровождение (экспедирование) грузов ней перевозке.

Договор экспедиции, сфера его применения. Стороны в договоре, их права и обязанности. Виды услуг, оказываемых экспедиторами.

Тема 13. Хранение (ответственное хранение) товара

1. Условия договора о хранении товара

Соглашение о хранении покупателем полученного товара до оплаты его стоимости. Хранение при консигнационном режиме реализации. Распределение по договору риска случайной гибели или порчи товара.

Установление в договорах обязанности предторговой подготовки предприятием-изготовителем товара, находящегося на хранении у оптового покупателя.

2. Ответственное хранение товара

Принятие на ответственное хранение товара, поступившего без договора или с нарушением условий договора. Режим ответственного хранения. Порядок распоряжения товаром в случае неустранения нарушений или непоступления указаний от продавца. Особенности режима ответственного хранения скоропортящихся товаров.

Обязанность хранения транспортными организациями невостребованного груза. Последствия непринятия от транспортной организации доставленного товара.

Тема 14. Претензии и иски

1. Порядок предъявления претензий

Предъявление претензий — условие обращения в арбитражный суд для защиты нарушенного права. Законодательство о претензионном порядке урегулирования споров.

Порядок и сроки предъявления претензий. Содержание претензии. Документальное обоснование претензионного требования. Порядок и сроки дачи ответа на претензию. Бесспорное списание сумм по признанным претензиям.

2. Особенности предъявления претензий по отдельным видам договоров

Особенности предъявления претензий, вытекающих из перевозки грузов. Виды транспортных организаций, которым могут заявляться претензии по поводу утраты, недостачи или порчи груза и другим основаниям. Порядок и сроки предъявления и рассмотрения претензий, вытекающих из перевозки грузов.

Определение во внешнеторговых контрактах порядка и сроков предъявления и рассмотрения претензий. Условия о высылке рекламационных актов о недостатке или ненадлежащем качестве импортного товара.

Порядок предъявления и рассмотрения претензий из перевозок в прямом международном сообщении. Предъявление исков из таких перевозок.

Контроль за соблюдением правил коммерческой деятельности. Защита от неправомерных действий контролирующих органов.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

К ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ, СЕМИНАРАМ

Практические занятия.

№ занятия	План занятия, основное содержание
1	Субъекты коммерческой деятельности и объекты торгового оборота
2	Реализационные договоры в коммерческой деятельности
3	Посреднические договоры в торговле
4	Договоры содействующие торговле
5	Ответственность за неисполнение торговых договоров

СЕМИНАР № 1

Тема: СУБЪЕКТЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ОБЪЕКТЫ ТОРГОВОГО ОБОРОТА

Вопросы к семинару:

1. Понятие и виды субъектов коммерческой деятельности.
2. Функциональные виды субъектов коммерческого права. Понятие и виды торгово-посреднических организаций.
3. Признаки и классификация торговых организаций.
4. Понятие объектов торгового оборота.
5. Товарораспорядительные документы.
6. Средства индивидуализации товаров и коммерческих организаций (товарные знаки, фирменные наименования и коммерческие обозначения)..
6. Правовое регулирование торгового обслуживания населения.
7. Правовое положение торгово-промышленных палат.

Задачи

№ 1.

Гражданин Лукин, проживающий на хуторе в одном из районов Калининградской области, в течение двух лет скупал лом алюминия, меди и

других цветных металлов, складировав его на площадке около дома. В общей сложности Лукин скупил 3 тонны алюминия, 2 тонны меди и 3 тонны других металлов.

Деятельность Лукина была прервана работниками милиции. Перепродать лом цветных металлов по более высокой цене и получить прибыль от такой деятельности он не успел.

В вину Лукину было поставлено осуществление торговой предпринимательской деятельности без государственной регистрации и соответствующей лицензии. Лукин же полагает, что его деятельность нельзя квалифицировать как предпринимательскую, поскольку в его действиях отсутствуют такие признаки предпринимательской деятельности, как реальное получение прибыли, достигаемое только при продаже скупленного лома цветных металлов, а также систематичность, которая должна выражаться в виде повторяющихся циклов торгового оборота от скупки товара и его продажи. Кроме того, Лукин указывал, что согласно п. 2 ст. 213 Гражданского кодекса РФ количество и стоимость имущества, находящегося в собственности граждан, не ограничивается и он мог быть собственником любого количества металлолома.

*При каких условиях возможно осуществление торговой деятельности?
Дайте юридический анализ приведенным аргументам.*

№ 2.

Налоговая инспекция обратилась в арбитражный суд с иском о прекращении торговой деятельности предпринимателя без образования юридического лица Силина за неоднократное нарушение законодательства о применении контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением. При этом налоговая инспекция указывала, что в соответствии со ст. 23 ГК РФ к предпринимательской деятельности граждан, осуществляемой без образования юридического лица, применяются правила, регулирующие деятельность юридических лиц.

Установив факт неоднократного нарушения ответчиком требований закона, суд принял решение о прекращении предпринимательской деятельности предпринимателя без образования юридического лица Силина.

Правомерно ли решение суда?

№ 3.

Налоговая инспекция обратилась в арбитражный суд с иском о ликвидации ООО «Продторг» в связи с неоднократными нарушениями обществом налогового законодательства.

Суд, оценив характер допущенных ответчиком нарушений, не признал их достаточным основанием для ликвидации юридического лица и в иске отказал. Им было принято во внимание и то обстоятельство, что ответчик является единственным торговым предприятием в населенном пункте и ликвидация этого предприятия могла бы вызвать негативные последствия для проживающих там граждан.

Есть ли правовые основания для такого решения суда?

№ 4.

ООО «Мегафарм» обратилось в арбитражный суд с иском к ЗАО «Тэра» о нарушении прав на товарный знак в отношении медицинского бальзама «Караваяевский» и прекращении ответчиком выпуска одноименного бальзама. Истец утверждал, что низкое качество выпускаемого ответчиком бальзама «Караваяевский» создает у потребителей искаженное представление о качестве этого товара и затрудняет реализацию истцом выпускаемого им бальзама с таким же названием.

ООО «Мегафарм» стало правообладателем названного товарного знака на медицинский бальзам на основании договора по уступке товарного знака, заключенного с первоначальным правообладателем, — Фондом имени В.В. Караваяева в апреле 2003 г. и зарегистрированного в установленном законом порядке.

ЗАО «Тэра» выпускает в хозяйственный оборот аналогичный бальзам, используя названный товарный знак, и считает свои действия правомерными,

основанными на лицензионном договоре, заключенном с Фондом имени В.В. Караваева 16.08.01 г. сроком на пять лет в отношении определенного количества товаров. Лицензионный договор также зарегистрирован в установленном законом порядке.

Есть ли основания для удовлетворения иска? Какие требования в отношении качества товаров установлены при предоставлении лицензии на товарный знак?

СЕМИНАР № 2

Тема: РЕАЛИЗАЦИОННЫЕ ДОГОВОРЫ В КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Вопросы к семинару:

1. Понятие и сущность торгового договора.
2. Классификация договоров, регулирующих торговый оборот.
3. Содержание торгового договора.
4. Заключение, изменение и расторжение торговых договоров.
5. Договоры присоединения. Применение типовых и примерных договоров при совершении коммерческих сделок.
6. Реализационные договоры.
7. Порядок приемки товаров по количеству и качеству.
8. Организация закупок и поставок продукции для государственных нужд.

Задачи

№ 1.

В соответствии с договором поставки от 27.04.01 года завод «Уфимский» обязан был поставить АО «Вирго» полиэтилен высокого давления в течение 5 дней с момента заключения договора, а покупатель произвести 100% предоплату в сумме 520 тысяч рублей. За просрочку поставки была предусмотрена пеня в размере 1 % за каждый день просрочки.

Платежным поручением от 28.04.01 года покупатель перечислил предварительную оплату в полном объеме, но поставщик продукцию не поставил. В связи с этим письмом от 31.05.01 года покупатель заявил о

расторжении договора, отказался от товара и потребовал возврата денег со штрафными санкциями. 15. 06. 01 года поставщик возвратил покупателю предоплату.

Покупатель обратился в арбитражный суд с иском об оплате неустойки за просрочку поставки, процентов за пользование чужими денежными средствами и дополнительно 100 тыс. рублей в виде упущенной выгоды.

Суд взыскал неустойку согласно договору за период с 3.05.01 года по 15.06.01 года, а в остальной части иска отказал, указав, что проценты могут взыскиваться только в том случае, если договором не установлена неустойка за неисполнение обязательств, а убытки взыскиваются лишь в части, непокрытой неустойкой.

Правомерно ли решение суда? Определите размер штрафных санкций, на которые вправе претендовать покупатель.

№ 2.

Предприятие «Алан» (поставщик) заключило договор на поставку магазину (покупателю) паркета дубового по согласованной сторонами цене. По условиям договора поставка товара поставщиком должна быть произведена в течение 10 дней после предварительной оплаты покупателем его стоимости.

Покупатель своевременно перечислил поставщику стоимость товара, исходя из согласованной цены. Через 20 дней после оплаты товара поставщик осуществил отгрузку половины предусмотренного договором товара и направил покупателю телеграмму об увеличении цены паркета вдвое. Повышение цены поставщик мотивировал тем, что в ходе выполнения договора произошло удорожание сырья, из которого изготовлен паркет, и электроэнергии.

Не получив от покупателя ответа на телеграмму, поставщик прекратил поставку паркета, считая, что количество отпущенного товара после его удорожания соответствует сумме, перечисленной покупателем. Покупатель обратился с иском к предприятию «Алан» о взыскании денежной суммы, составляющей разницу между стоимостью товара, подлежащего поставке по первоначальной цене, и фактически поставленного и процентов за пользование

чужими денежными средствами, указывая, что утратил интерес к паркету в связи с просрочкой поставки.

Решите спор.

№ 3.

Акционерное общество «Виола» предъявило иск к ООО «Кряж» о взыскании 23 тыс. руб. задолженности за плавленные сыры и 25 тыс. руб. пени за просрочку платежа.

В соответствии с договором от 13.11.02 г. АО «Виола» должно было продать ООО «Кряж» плавленные сыры, а покупатель - оплатить товар в течение 14 банковских дней со дня подписания договора. Пунктом 2.2 договора была предусмотрена предварительная оплата товара.

Покупатель 14.11.02 г. вывез товар со склада продавца, однако его стоимость не оплатил, что послужило основанием для предъявления иска о взыскании задолженности и пени за просрочку платежа, установленной п. 3.1 договора.

Арбитражный суд в иске в части взыскания санкций отказал, мотивировав тем, что продавец отпустил товар без предварительной оплаты, изменив тем самым условия договора о порядке расчетов. Поэтому истец вправе требовать оплаты лишь стоимости товара.

Обоснованны ли доводы суда? Аргументируйте свою позицию.

№ 4.

ООО «Сапфир» (продавец) заключило договор поставки с ООО «Строма» (покупателем) о поставке холодильного оборудования для строящегося хладокомбината.

Оплата оборудования должна была производиться посредством выставления покупателем безотзывного аккредитива. В договоре определялись наименование банка-эмитента и исполняющего банка, сумма аккредитива, срок действия, а также иные условия, необходимые для использования этой формы расчетов.

В установленный договором срок аккредитив покупателем открыт не был. Поставщик потребовал от покупателя открыть аккредитив на заранее

согласованных условиях в связи с наступлением обусловленного договором срока поставки. ООО «Строма» сообщило, что им открыт отзывной аккредитив, но в другом банке и на иных условиях, и просило произвести отгрузку.

Холодильное оборудование отгружено не было. ООО «Сапфир» обратилось в арбитражный суд с иском к ООО «Строма» о взыскании с последнего процентов за просрочку исполнения денежного обязательства: оплаты стоимости товаров по договору поставки. Покупатель обратился с встречным иском о взыскании с поставщика договорной неустойки за просрочку поставки товаров.

Решите спор.

№ 5.

По договору мены АО «Синтез» обязалось поставить ООО «Бест» гербициды в количестве 200 т на сумму 3 млн. рублей в месячный срок с момента подписания договора, а ООО «Бест» в этот же срок обязалось поставить продовольственную пшеницу на общую сумму 3 млн. рублей по ценам, сложившимся на момент передачи товара.

Гербициды были поставлены в срок, а поставка пшеницы была произведена лишь через 56 дней после подписания договора. АО «Синтез» обратилось в арбитражный суд с иском об уплате процентов за пользование чужими денежными средствами, указав, что ставка рефинансирования ЦБ РФ составляет 12 % годовых.

Решите спор.

СЕМИНАР № 3

Тема : ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ДОГОВОРЫ В ТОРГОВЛЕ

Вопросы к семинару:

1. Правовые формы посреднической деятельности в торговом обороте.
2. Коммерческое представительство.
3. Договор комиссии в торговой деятельности.
4. Агентский договор.

Задачи

№ 1.

Предприниматель Петрова И.Л. занималась распространением косметической продукции фирмы «Лечебная косметика». Между фирмой и предпринимателем Петровой И.Л. был заключен договор, по которому фирма «Лечебная косметика» обязуется поставить предпринимателю Петровой И.Л. косметическую продукцию на сумму 25 783 руб. в соответствии с прилагаемой спецификацией. Фирма свои обязательства по договору выполнила. После реализации указанного товара Петрова И.Л. обратилась в арбитражный суд с иском к фирме о взыскании 2400 руб. агентского вознаграждения. По мнению предпринимателя Петровой И.Л. названный договор является агентским, так как она занималась распространением косметической продукции фирмы «Лечебная косметика»

Правомерны ли требования предпринимателя Петровой И.Л.? Является ли данный договор агентским? Аргументируйте свою позицию.

№ 2.

Гражданин Серов поручению индивидуального предпринимателя Рогова, занимавшегося изготовлением мебели, заключил договор с заводом-изготовителем на поставку партии мебельного поролона для предпринимателя. Гражданину Серову предпринимателем Роговым была выдана доверенность на совершение действий, указанных в договоре поручения. Размер поручения и срок его оплаты в договоре поручения не были указаны.

После выполнения поручения индивидуальный предприниматель Рогов отказался платить вознаграждение гражданину Серову, поскольку в договоре поручения ничего не говорится о вознаграждении.

Как должен быть решен вопрос о вознаграждении в данном случае?

№ 3.

Акционерное общество обратилось в арбитражный суд с иском к индивидуальному предпринимателю о взыскании неправомерно удержаны ответчиком сумм по договору комиссии.

Между обществом и предпринимателем был заключен договор комиссии, в соответствии с которым комиссионер (ответчик по делу) обязался совершить

сделки купли-продажи имущества, принадлежащего комитенту (истцу), от своего имени и за счет последнего. Согласно условиям договора, заключенного ответчиком с покупателем товара, оплата должна была поступать тремя взносами равными долями с перерывом в три месяца. Получив первый платеж, комиссионер удержал причитающееся ему вознаграждение не пропорционально размеру данного взноса, а в полном объеме.

Оставшиеся выплаты покупатель не произвел, поскольку был объявлен банкротом. Комитент, полагая, что комиссионер нарушил его интересы, поскольку комиссионное вознаграждение причитается последнему в зависимости от объема, в котором будет исполнена сделка с покупателем, обратился в суд с требованием о взыскании с комиссионера неправомерно удержанных сумм.

Есть ли основания для удовлетворения иска?

№ 4.

Индивидуальный предприниматель (комитент) обратился в арбитражный суд с иском к ЗАО (комиссионеру) и ООО (покупателю) о взыскании долга за поставленный товар солидарно с обоих ответчиков. В договоре комиссии закреплено условие о ручательстве комиссионера за исполнение сделки третьим лицом, с которым комиссионер заключит сделку. Во исполнении договора комиссии состоялся договор купли продажи нефтепродуктов, принадлежащих комитенту, по условиям которого комиссионер поставил покупателю нефтепродукты, а покупатель обязался их оплатить по истечении 30 дней с момента отгрузки. Неоплата товара в согласованные сроки послужила основанием для предъявления иска.

Комиссионер возражал против иска, ссылаясь на п. 4.ст. 367 ГК РФ, поскольку срок действия делькредере в договоре не установлен, а настоящий иск заявлен по истечении года со дня наступления срока исполнения обязательства, обеспеченного ручательством комиссионера. По мнению комиссионера, ручательство за исполнение сделки третьим лицом является разновидностью поручительства, что означает необходимость

руководствоваться правилами, предусмотренными ГК для данного способа обеспечения обязательств.

Решите спор.

№ 5.

Гражданский кодекс РФ (п.1 ст. 1007) предусматривает возможность установления в агентском договоре обязательства принципала не заключать аналогичных договоров с другими агентами либо не вести самостоятельную деятельность, аналогичную той, которая является предметом агентского договора. При этом в норме указано, что такое ограничение устанавливается в отношении определенной территории.

Допустимо ли условие агентирования, устанавливающее запрет аналогичной деятельности принципала на неопределенной территории?

СЕМИНАР № 4

Тема : ДОГОВОРЫ, СОДЕЙСТВУЮЩИЕ ТОРГОВЛЕ

Вопросы к семинару:

1. Виды договоров, содействующие торговле.
2. Маркетинговый договор.
3. Правовые формы реализации транспортных услуг.
4. Услуги по хранению имущества.
5. Правовое регулирование информационных услуг.

Задачи

№ 1.

ООО «Промбаза» обратилось в суд с иском к ФГУП «Южно-Уральская железная дорога» о взыскании стоимости недостачи груза, перевозимого железнодорожным транспортом по накладной.

Как следует из материалов дела, согласно железнодорожной накладной ООО «Трест» в адрес ООО «Промбаза» был поставлен груз массой нетто 66700 кг. Погрузка осуществлена средствами грузоотправителя, масса груза определена на 150-тонных вагонных весах отправителя.

Поскольку при приемке груза по количеству 26.11.2002 его фактическая масса нетто составила 63200 кг, то есть была выявлена недостача поставленного товара в количестве 3500 кг, истец обратился в суд с требованием взыскать стоимость недостачи с железной дороги, которая, по его мнению, несла ответственность за сохранность перевозимого груза. Согласно актам от 26.11.2002, подписанным представителями ООО «Промбаза», груз прибыл в исправном полувагоне, с исправными запорно-пломбировочными устройствами (люковые закидки зафиксированы секторами и проволочными увязками). То есть названными актами подтверждена техническая и коммерческая исправность принадлежащего дороге полувагона, в котором перевозился спорный груз. Из имеющейся в деле копии ведомости подачи и уборки вагонов усматривается, что груз был выдан дорогой и получен ответчиком без каких-либо претензий.

Есть ли основания для удовлетворения иска? В каких случаях железная дорога при выдаче груза проверяет его состояние, массу и количество мест?

№ 2.

Общество с ограниченной ответственностью «Сибоптторг» обратилось в арбитражный суд с иском к Управлению Западно-Сибирской железной дороги о взыскании 17 млн. рублей невозмещенного ущерба от недостачи 523 коробок сигарет по отправке № 1367229 Коломенское-Новосибирск.

Материалы дела свидетельствуют о том, что перевозка груза была неисправной. Вагон с грузом прибыл на станцию назначения с пломбой попутной станции Пермь и при выгрузке и выдаче груза обнаружено, что вместо указанных в накладной 1023 коробок сигарет в наличии оказалось 500 коробок сигарет и 519 коробок с другими грузами - продуктами питания, шампунем, зубной пастой и т. д. Причем часть мест с сигаретами и другими грузами нарушены и в них установлена недостача против трафарета.

Есть ли основания для ответственности железной дороги? Решите спор.

№ 3.

Между индивидуальным предпринимателем Сомовым и ООО «Транс-Европа» заключен договор на оказание транспортно-экспедиционных услуг по перевозке грузов автомобильным транспортом.

В договоре стороны определили, что ООО «Транс-Европа» осуществляет перевозки грузов заказчика в соответствии с законодательством РФ, Уставом автомобильного транспорта, Общими правилами перевозок грузов автомобильным транспортом, правами, обязанностями и ответственностью, предусмотренными договором. Условиями договора установлены обязанности экспедитора и предусмотрено, что в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств по договору стороны несут ответственность в пределах, установленных Уставом автомобильного транспорта и городского наземного электрического транспорта.

По товарно-транспортной накладной на основании доверенности от водитель-экспедитор принял к перевозке в г. Калининграде от предпринимателя Котова рыбную продукцию весом 20 010 кг.

Груз прибыл в г. Челябинск на хладокомбинат в автомобиле, опломбированном пломбой, указанной в товарно-транспортной накладной. Груз прибыл за исправной пломбой грузоотправителя. Данное обстоятельство подтверждается товарно-транспортной накладной, актом приемки, подписанными водителем-экспедитором, представителем грузополучателя. При приемке груза комиссией установлена недостача груза в количестве 1184 кг.

Сомовым была составлена и направлена ООО «Транс-Европа» претензия с предложением возместить стоимость недостающего товара.

В связи с отказом ООО возместить стоимость недостающего товара, предприниматель Сомов обратился в арбитражный суд с иском к ООО «Транс-Европа» о взыскании убытков, возникших от недостачи рыбной продукции, полученной по товарно-транспортной накладной.

Решите спор.

№ 4.

Предприниматель Галанов обратился с иском к ООО «Торговая фирма Меркурий» о взыскании стоимости переданного ответчику на хранение и утраченного впоследствии сливочного масла на сумму 1 087 987 руб. и убытков на сумму 362 662 руб. При рассмотрении материалов дела были установлены следующие обстоятельства. Галанов и ООО «Торговая фирма Меркурий» заключили договор аренды складских помещений. В соответствии с п. 1.1 договора Торговая фирма предоставляла Галанову на своей базе складское помещение по мере поступления товара. Истец выгрузил на склад, а ответчик принял на хранение 21 580 кг сливочного масла, что подтверждается справкой ответчика, направленной в Отдел внутренних дел накладной и распиской кладовщика в принятии указанного товара. Факт хищения 7 473 кг сливочного масла, принадлежавшего Галанову и сданного им торговой фирме на хранение, подтверждается данными расследования. Поскольку п. 3.5 договора аренды содержал условия об отсутствии ответственности торговой фирмы за внутритарную недостачу товара, суд расценил данный договор не только как договор аренды, но и как договор, которым стороны регламентировали свои отношения в части хранения товара на складе. В то же время Галановым не были предоставлены суду какие-либо доказательства, подтверждающие заключение договоров на последующую переработку и (или) реализацию сливочного масла.

Какое решение должен вынести суд?

СЕМИНАР № 5

Тема: Ответственность за неисполнение торговых договоров

Вопросы к семинару:

1. Понятие и функции ответственности в коммерческой деятельности.
2. Виды юридической ответственности в торговой сфере.
3. Условия, при которых наступает ответственность.
4. Понятие и структура убытков, подлежащих возмещению.
5. Основания освобождения от ответственности.

6. Предупреждение правонарушений в торговле.

Задачи

№ 1.

По результатам проверки, проведенной налоговой инспекцией, выявлен факт использования ООО «Пегас» при денежных расчетах с населением контрольно-кассового аппарата, не зарегистрированного в налоговом органе, о чем составлен акт от 14.10.03 г., на основании которого постановлением налогового органа от 29.10.03 г. общество привлечено к административной ответственности по ст. 14.5 КоАП и на него наложен штраф в размере 30 тыс. рублей.

По заявлению ООО о признании незаконным постановления налоговой инспекции арбитражный суд отменил названное постановление. Удовлетворяя требование общества, суд исходил из того, что к ответственности, предусмотренной ст. 14.5 КоАП, юридическое лицо может быть привлечено лишь в случае неприменения ККМ. Ответственность же за применение ККМ, не зарегистрированной в налоговом органе, настоящей статьей не предусмотрена, а размер штрафа не соразмерен тяжести совершенного правонарушения.

Обоснованно ли решение суда? Приведите аргументы.

№ 2.

Предприниматель Южина обратилась в арбитражный суд с заявлением о признании незаконным и отмене постановления налоговой инспекции о привлечении её к административной ответственности по ст. 14.5 КоАП и наложении штрафа в сумме 30000 рублей. В качестве противоправного деяния, образующего объективную сторону состава правонарушения, предпринимателю вменено отсутствие на ККМ, установленной в принадлежащем Южиной А.Т. магазине, средств визуального контроля (голограммы) «Сервисное обслуживание 2003 г.», выявленное в ходе налоговой проверки в июне 2003 г. ККМ зарегистрирована в налоговой инспекции и состоит на сервисном обслуживании в региональном центре по техническому обслуживанию ККМ, о чем свидетельствует имеющийся договор с центром.

Каковы основания для привлечения к ответственности за неприменение ККМ по ст. 14.5 КоАП ? Обоснованно ли решение суда?

Изменится ли решение, если будет установлен факт неисправности ККМ?

№ 3.

Роспотребнадзором проведена внеплановая проверка соблюдения правил торговли в торговой точке, принадлежащей предпринимателю М.С. Хуссейну. Основанием для проведения внеплановой проверки послужила жалоба гражданки Дмитриевой. По результатам проверки составлен акт и вынесено предписание о немедленном устранении административных правонарушений.

Предприниматель М.С. Хуссейн обратился в арбитражный суд с заявлением о признании незаконными действий должностных лиц Роспотребнадзора по проведению внеплановых мероприятий по контролю в отношении заявителя. Истец считает, что действия Роспотребнадзора противоречат положениям Федерального закона «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля», поскольку у нее не было правовых оснований для проведения внеплановой проверки деятельности предпринимателя.

Решите спор.

№ 4.

Начальником территориального отдела Роспотребнадзора 17 мая 2006 г. был составлен акт № 048, в котором отражены нарушения, допущенные ЗАО «Фотон» в процессе выпуска хлеба и макаронных изделий. В связи с этим было предложено приостановить выработку макаронных изделий и выпечку хлеба формового из-за отсутствия подтверждающих документов на сырье и в акте указано о выдаче предписания в целях предотвращения поступления в торговую сеть продукции, не отвечающей требованиям ГОСТов. Предписание о прекращении производства и реализации макаронных изделий и хлебобулочных изделий выдано на основании указанного акта проверки.

Повторная проверка ЗАО «Фотон» проведена 21 июня 2006 г., по результатам которой составлен акт № 058, которым было предписано снять с

отгрузки макаронные изделия в определенных количествах, а также выполнить другие действия, указанные в акте проверки. За невыполнение предписания начальник территориального отдела Роспотребнадзора вынес постановление о наложении штрафа в размере 63 069 рублей.

Правомерны ли действия Роспотребнадзора? Каким образом обеспечивается качество реализуемой продукции?

№ 5.

Государственное унитарное предприятие «Сигма» обратилось в арбитражный суд с иском к Управлению Северо-Кавказской железной дороги о взыскании 594 тысяч рублей убытков от утраты бензина по пяти отправкам Кожва-Адлер. Бензин по названным отправкам не доставлен железной дорогой по назначению. Никаких доказательств отсутствия своей вины в утрате груза железная дорога не предоставила.

Арбитражный суд принял решение о возмещении ущерба в размере стоимости груза по счету грузоотправителя. Истец обратился с апелляционной жалобой, требуя полного возмещения убытков со ссылкой на ст. 393 ГК РФ.

Решите спор. Возможно ли ограничение права на полное возмещение убытков?

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ СТУДЕНТАМ ПО ИЗУЧЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема: Понятие, предмет и источники коммерческого права

Начать изучение темы следует с термина «коммерческое право», поскольку в юридической литературе нет единства мнений по вопросу об объеме этого понятия. Одни авторы считают, что коммерческое право охватывает регулирование деятельности коммерческих организаций, отождествляя его с предпринимательским правом. Другие считают, что коммерческое право регулирует лишь торговую деятельность, то есть, является лишь частью предпринимательского права. Коммерция рассматривается исключительно как торговля, а предпринимательство как любая деятельность, направленная на

получение прибыли. Такой подход нашел отражение в государственном образовательном стандарте.

Необходимо разобраться с вопросом о соотношении коммерческого права с гражданским правом, предпринимательским правом и другими отраслями, тем более, что в юридической литературе нет единства мнений по этому вопросу. Проблема состоит,

во-первых, в общетеоретической дискуссии о возможности существования комплексных отраслей права.

Во-вторых, в многозначности термина коммерческая деятельность, под которой в широком смысле понимают любую предпринимательскую деятельность, а в узком смысле лишь торговую деятельность, то есть исключительно реализацию товаров, поскольку слово коммерция означает торговля (от лат. commercium – торговля).

В-третьих, в том, что предпринимательская деятельность регулируется в значительной степени гражданским законодательством. В российском законодательстве отсутствует специальный Торговый кодекс или Коммерческий кодекс, а отношения в сфере коммерческой деятельности регулируются Гражданским кодексом РФ.

Необходимо иметь представление о системе торгового законодательства как совокупности нормативно-правовых актов, содержащих нормы по регулированию торговых отношений и знать основные источники коммерческого права.

Наряду с торговым законодательством, важное значение в регулировании торговых отношений имеют обычаи делового оборота (п. 1 ст. 5 ГК РФ), которые представляют собой правила поведения, не регламентированные законодательством.

Тема: Субъекты коммерческой деятельности и объекты торгового оборота

Круг субъектов, участвующих в торговых отношениях достаточно широк, но не совпадает с общим составом субъектов гражданского права. **Субъектами коммерческого права** являются лица, обладающие способностью иметь права

и исполнять обязанности, возникающие из торговых отношений (коммерческой правоспособностью), участвующие в торговом обороте или регулирующие его.

Для некоторых субъектов коммерческого права торговая деятельность является основной, что позволяет выделить в качестве отдельной группы субъектов коммерческого права торговые организации. Следует обратить внимание на особенности правового положения и признаки торговых организаций, используемые критерии их классификации, правовые основы механизма регулирования торговли. Выбор организационно-правовой формы коммерческой организации для ведения торговой деятельности требует выявления и учета соответствующих предпосылок и обусловлен большим количеством факторов экономического, производственного и юридического порядка.

По функциям, выполняемым субъектами в торговом обороте, различают следующие виды субъектов коммерческого права:

- а) изготовителей, реализующих произведенную продукцию;
- б) специализированные торговые организации (оптовые торговые организации, торговые дома и т.д.);
- в) потребителей, приобретающих товары для предпринимательской и хозяйственной непредпринимательской деятельности;
- г) торговых посредников, к числу которых можно отнести комиссионеров, дилеров, брокеров, дистрибьюторов; трейдеров, стокистов, торговых агентов, коммерческих представителей);
- д) организаторов оптового рынка, создающих условия для реализации товара другими субъектами (торговые биржи, выставки продажи, оптовые ярмарки, оптовые рынки и др.);
- е) субъектов, содействующих развитию торгового оборота (объединения коммерсантов, торгово-промышленные палаты);
- ж) субъектов, осуществляющих регулирование торговой деятельности и контроль за ней.

Отдельного внимания заслуживает вопрос о правовом положении торгово-промышленных палат. Чтобы разобраться с этим вопросом, необходимо

проработать федеральный закон о торгово-промышленных палатах, указанный в списке рекомендованных нормативных актов.

При изучении вопроса об объектах торгового оборота, следует остановиться на правовом режиме наиболее важных объектов коммерческого права, к которым относятся:

- товары;
- товарораспорядительные документы;
- средства индивидуализации товаров.

Основным объектом коммерческого права является товар. **Товар** в коммерческом праве – это находящиеся в торговом обороте или предназначенные для реализации материальные объекты, за исключением недвижимости и ценных бумаг, выступающие предметом коммерческих сделок. Под правовым режимом товаров понимают совокупность правил, регулирующих порядок их приобретения, использования и отчуждения.

Кроме термина товар в законодательстве для обозначения объектов торгового оборота используется также термин «продукция». Это более узкое понятие, включающее сырье, материалы, оборудование.

Тема: Правовое обеспечение развития товарного рынка

Товарный рынок – это система субъектов экономики (производителей, посредников, потребителей) и их отношений, целью которых является обеспечение обращения товаров конечного потребления и производственно-технического назначения.

Развитие рыночных отношений в России предполагают формирование определенной структуры товарного рынка и обслуживающей его инфраструктуры. Структура товарного рынка представляет собой совокупность звеньев, участвующих в продвижении товарной массы от производителей к потребителям, включая посреднические организации. Принимая во внимание, что рынок – это, прежде всего, сфера обращения товаров, система экономических отношений, механизм взаимодействия субъектов рынка, в структуре товарного рынка можно выделить **три основные элемента**:

- 1) *субъекты товарного рынка;*

- 2) *отношения между субъектами;*
- 3) *правовые формы реализации товаров.*

Основные элементы структуры товарного рынка и роль каждой группы специальных субъектов, участвующих в торговом обороте нужно знать. Особо следует обратить внимание на товарные биржи, оптовые ярмарки, оптовые продовольственные рынки.

Важную роль играет и формирование рыночной инфраструктуры, основные меры по развитию которой содержатся в Постановлении Правительства РФ от 15 июня 1998 г. «О комплексной программе развития инфраструктуры товарных рынков РФ на 1998-2005 годы». *Инфраструктура товарных рынков* – это система организаций, обеспечивающая взаимосвязи между структурными элементами товарных рынков и способствующая свободному движению товаров, непрерывному процессу воспроизводства и бесперебойному функционированию сфер конечного потребления.

Необходимо усвоить правовое регулирование отдельных средств государственного регулирования торговли:

- лицензирования отдельных видов торговой деятельности;
- технического регулирования;
- правового обеспечения конкуренции на товарном рынке;
- государственного регулирования цен на товары.

Законодательство в этой сфере меняется очень динамично.

Особое внимание следует обратить на правовое регулирование коммерческой рекламы и механизмы государственного воздействия на субъектов рекламной деятельности.

Важную роль в этом плане играет новый Федеральный закон от 13 марта 2006 года № 38-ФЗ «О рекламе», который пришел на смену ранее действующему Федеральному закону от 18 июля 1995 года «О рекламе». Необходимо знать общие требования к рекламе, виды субъектов рекламной деятельности, виды ненадлежащей рекламы, особенности отдельных способов распространения рекламы и рекламы отдельных видов товаров, основные направления государственного контроля в сфере рекламной деятельности и

санкции, применяемые антимонопольными органами к нарушителям законодательства о рекламе. Заслуживает внимания понятие контррекламы и саморегулирование в сфере рекламы.

Совершенствование информационных технологий приводит к возрастанию роли электронной торговли и использованию в торговой деятельности системы Интернет. Разобраться в особенностях электронной торговли и её правовом обеспечении поможет рекомендованный учебник «Коммерческое (торговое) право» под ред. Ю.Е. Булатецкого и В.А. Язева, главы 16 и 17 которого посвящены названной проблеме.

Тема: Правовое регулирование биржевой торговли

Биржи выступают в качестве важного инструмента рыночной экономики и представляют собой организованный в определенном месте, регулярно действующий по установленным правилам оптовый рынок. Следует обратить внимание на историю возникновения бирж, роль биржевой торговли в современных условиях и характерные признаки, свойственные биржам:

- а) специфический объект торговли – биржевой товар;
- б) особый субъектный состав участников торговли – биржевых посредников;
- в) ведение торговли по единым правилам;
- г) гласность, публичный характер торгов;
- д) регулярность проведения торгов;
- е) особенности биржевых сделок;
- ж) проведение торгов в отсутствие на бирже товара, ценных бумаг, валюты;
- з) свободное ценообразование.

Биржи могут быть классифицированы по различным критериям (по виду биржевого товара, по характеру участия в биржевой торговле и т.д.), наиболее важные из которых нужно запомнить.

Необходимо знать основные нормативные акты, определяющие правовое положение и порядок деятельности товарных, фондовых и валютных бирж. Особого внимания заслуживает Закон РФ от 20 февраля 1992 г. «О товарных биржах и биржевой торговле».

Следует разобраться, в каком порядке и в каких организационно-правовых формах создаются биржи, каким образом осуществляется управление биржами и как осуществляется сама биржевая торговля, каким требованиям должен отвечать биржевой товар, в чем специфика биржевых сделок и кто выступает в качестве субъектов биржевой торговли, как формируется биржевая цена. Необходимо знать виды биржевых сделок и уметь дать их характеристику. Особого внимания заслуживает деятельность биржевых арбитражных комиссий.

Несмотря на самостоятельность бирж и самоорганизацию в биржевой торговле, актуальным представляется вопрос о механизмах государственного регулирования биржевой деятельности и используемых государством средствах воздействия на биржи, особенно в отношении фондовых и валютных бирж.

Тема: Торговые договоры: их заключение, изменение и расторжение

Торговые договоры являются разновидностью предпринимательских договоров с присущими им особенностями, которые обусловлены различными факторами: субъектным составом, торговым характером и др. Специфика торговой деятельности предопределяет особенности содержания торговых договоров.

Необходимо знать основные виды договоров, регулирующих торговый оборот, их классификацию, основные требования к содержанию, порядок заключения, изменения, расторжения. Наиболее удачной представляется классификация, в соответствии с которой выделяются такие виды торговых договоров как:

- реализационные договоры;
- посреднические договоры;
- договоры, содействующие торговле;
- организационные договоры.

Основные положения о торговых договорах содержатся в Гражданском кодексе РФ. Кроме того, следует изучить ряд специальных законов, относящихся к регулированию торговой деятельности и взаимоотношениям

участников торговли. В первую очередь это касается правового регулирования организации закупок и поставок продукции для государственных нужд. Особого внимания заслуживает ФЗ от 21 июля 2005 года «О размещении заказов на поставки товаров, выполнении работ, оказании услуг для государственных и муниципальных нужд», устанавливающий соответствующие требования по конкурсному отбору участников и предъявляемым к ним критериям.

Полезным представляется ознакомление с постановлениями Высшего арбитражного суда РФ о практике разрешения споров, связанных с договорами поставки, контрактации, поставки для государственных нужд и другими видами купли-продажи, а также соответствующими обзорами судебной практики.

Тема: Посреднические договоры в торговом обороте

В сфере торговой деятельности самостоятельную группу составляют посреднические договоры, содержанием которых служит совершение посредником действий по оказанию услуг в интересах какого-либо участников торгового оборота.

Посредническая деятельность состоит в оказании фактических и юридических услуг изготовителям и потребителям в реализации и приобретении товаров, иных, связанных с товарным обращением услуг. Отдельные виды посреднической деятельности в торговом обороте получили специальное правовое регулирование, для осуществления некоторых из них требуется лицензия (например, биржевое посредничество). К числу правовых форм посреднической деятельности в торговом обороте относят договоры поручения, комиссии, консигнации, торгового агентирования, коммерческой концессии и некоторые другие.

Необходимо знать правовое регулирование основных форм посреднической деятельности в торговле: договоров комиссии, в том числе консигнации, торгового поручения, торгового агентирования, а также близких к ним дистрибьюторских договоров, уметь выделить особенности, присущие каждой из перечисленных форм.

Тема: Договоры, содействующие торговле

Регулирование торгового оборота предполагает регламентацию и сопутствующих торговле отношений в сфере изучения рынка, перевозки, хранения, страхования товаров и т.д. Речь идет об общегражданских договорных конструкциях, использование которых в коммерческой практике характеризуется определенной спецификой.

Среди договоров, содействующих торговле, акцент должен быть сделан на новые виды договоров, получивших активное развитие в условиях становления рыночной экономики, в том числе на:

- проведение маркетинговых исследований;
- выполнение рекламных работ;
- оказание рекламных и информационных услуг и т.д.

Маркетинг является неотъемлемым элементом рыночной экономики. Термин «маркетинг» английского происхождения (*market* – рынок) означает деятельность в сфере рынка, в сфере обращения товаров, то есть изучение и использование законов рынка, изучение и удовлетворение желаний потребителей. Это сложная категория, существует множество определений (понятий) маркетинга, с которыми необходимо разобраться и выяснить вопрос о юридической природе этого договора.

Торговый оборот предполагает необходимость хранения товаров, предназначенных для реализации. Хранение осуществляется как самими торговыми организациями, так и другими хозяйствующими субъектами на договорной основе. Особое значение для коммерческого оборота имеет хранение на товарном складе, правовой формой которого является договор складского хранения.

Особого внимания заслуживают договоры перевозки и транспортной экспедиции, поскольку транспортировка товара, доставка его от продавца к покупателю является важным элементом торгового оборота, а многочисленные виды перевозок и объемная нормативная база вызывает определенные сложности при применении законодательства о перевозках на практике. Необходимо отметить, что наряду с общими правилами, установленными ГК

РФ, для каждого из видов перевозки имеется специальное правовое регулирование. Соответствующие правила содержатся в международных конвенциях, а также в транспортных кодексах и уставах, относящихся к законодательству РФ.

В случае расхождения норм названных правовых актов с нормами ГК РФ абсолютный приоритет имеют нормы транспортных уставов и кодексов. В договорах специфические условия перевозок отдельными видами транспорта могут определяться сторонами лишь в той мере, в какой иные условия не установлены законами и издаваемыми в соответствии с ними правилами. При этом условия договора должны соответствовать императивным нормам, действующим в момент его заключения.

Следует уяснить особенности каждого из видов перевозки, порядок их организации, особенности ответственности перевозчиков.

Изучая договор транспортной экспедиции необходимо обратить внимание не только на нормы главы 41 ГК РФ, но и на положения специального Федерального закона от 30 июня 2003 года «О транспортно-экспедиционной деятельности», которые в качестве императивных норм определяют минимальные размеры имущественной ответственности экспедитора и претензионный порядок разрешения споров. В договоре может быть предусмотрен более высокий размер ответственности, а вот соглашение об устранении имущественной ответственности экспедитора или уменьшении её размеров ничтожно.

В договоре может быть установлено, что наряду с возмещением реального ущерба, вызванного утратой или повреждением груза, экспедитор возвращает клиенту ранее уплаченное вознаграждение в размере, пропорциональном стоимости утраченного или поврежденного груза. Для требований, вытекающих из договора транспортной экспедиции, срок исковой давности составляет один год.

Тема: Имущественная ответственность в торговом обороте

При изучении темы необходимо опираться на общетеоретические положения о понятии ответственности и выполняемых ею функциях. Как

правило, в юридической литературе выделяются такие функции ответственности как:

- компенсационная;
- предупредительная;
- стимулирующая;
- информационная.

Ответственность, применяемая в торговом обороте, устанавливается различными отраслями законодательства: гражданским, административным, налоговым, таможенным, уголовным и др. Поскольку коммерческое право является отраслью частного, то в первую очередь следует обратить внимание на меры гражданско-правовой ответственности, применяемые в торговом обороте.

Необходимо знать особенности применения гражданско-правовой ответственности в коммерческой сфере, основания ответственности и условия её применения. ГК РФ закрепляет широкие возможности субъектов коммерческого оборота по договорному регулированию ответственности.

Требуют рассмотрения и основания для освобождения должника от ответственности за допущенные нарушения. Закон не допускает ссылок должников на нарушение обязательств со стороны третьих лиц, отсутствие у должника денежных средств, отсутствие на рынке необходимых товаров как на основание освобождения от ответственности.

Тема: Правовое регулирование внешнеторговой деятельности

Изучение темы следует начать с понятия внешнеторговой деятельности и её признаков:

- а) это вид предпринимательской деятельности;
- б) осуществление её происходит в сфере международного обмена товарами, работами, услугами;
- в) вывоз объекта соответствующей сделки за пределы таможенной территории РФ (при экспорте) и, соответственно, его ввоз на таможенную территорию (при импорте).

Особое внимание следует обратить на понятие внешнеторговых сделок и их особенности, включая их содержание, порядок заключения, правила о

применимом праве, порядок разрешения споров. Полезным представляется ознакомление с Конвенцией ООН о договорах международной купли-продажи товаров, подписанной в 1980 году в Вене (Венской конвенцией).

Крайне важным представляется вопрос о государственном регулировании внешнеэкономической деятельности. Необходимо знать основные направления и принципы государственного регулирования предпринимательства в этой сфере, используемые средства и методы государственного воздействия. Ответы на поставленные вопросы можно найти в ФЗ от 8 декабря 2003 года № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», который пришел на смену ФЗ от 13 октября 1995 года «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности». Кроме того, был принят также ФЗ от 8 декабря 2003 года № 165-ФЗ «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров».

В качестве самостоятельного стоит вопрос о правовом регулировании внешнеторговых бартерных сделок, разобраться с которым поможет названный ФЗ от 8 декабря 2003 г., который в основном закрепил требования к таким сделкам, аналогичные ранее содержащимся в Указе Президента РФ от 18 августа 1996 года «О государственном регулировании внешнеэкономических бартерных сделок».

При изложении вопроса о правовых основах валютного регулирования необходимо иметь в виду принятие нового ФЗ от 10 декабря 2003 года № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле».

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОРГАНИЗАЦИИ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования предусматривается выделение в учебных планах ВУЗов времени, отводимого на самостоятельную (внеаудиторную) работу студентов. Главное в её правильной организации – планирование, задаваемое тематическими планами и последовательностью изучения экономических дисциплин. Известно, что в процессе обучения в ВУЗе удельный вес

самостоятельной работы достаточно велик. Поэтому для студента крайне важно овладеть её правильной методикой.

Цель самостоятельной работы студентов заключается в полном усвоении учебного материала, в развитии навыков научной и учебной работы, формировании потребности постоянного самообразования. В учебных планах всех дисциплин на нее отводится не менее половины учебного времени.

Самостоятельная работа студентов включает несколько основных компонентов:

- работу с различными видами текстов: учебной литературой, дополнительной литературой, электронными ресурсами, конспектами лекций;
- подготовку и написание докладов, рефератов;
- подготовку к зачетам.

Успешное изучение дисциплины зависит от посещаемости занятий, на которых раскрывается логика изучаемого предмета, приемы и принципы его познания.

Большое значение в самостоятельной работе студента имеет повторение, оно играет роль не только воспроизведения изученного материала, но и организует дальнейший процесс обучения. Систематическое повторение помогает восприятию новых сведений, формированию ассоциативных связей и образов.

Важную роль в самостоятельной работе студента играют учебники и учебные пособия. Наряду с лекциями, они являются основным источником получения знаний. Работа с учебниками и пособиями должна происходить в течение всего семестра, а его материал – распределяться равномерно, в соответствии с темами лекций и семинарских занятий. Рекомендуется читать учебник перед лекцией, так как в ее процессе, студент знакомый с материалом, лучше воспринимает ее содержание. При подготовке к семинарам и зачетам повторное чтение учебника позволяет акцентировать внимание на ключевых вопросах, выделить главное.

При работе над курсом целесообразно придерживаться следующего порядка. Необходимо, прежде всего, ознакомиться с соответствующим разделом программы, установить круг вопросов, подлежащих изучению. Затем следует приступить к чтению соответствующей учебной литературы. Одновременно с работой над лекциями, материалами соответствующей учебной литературы, необходимо знакомиться с дополнительной литературой.

Самостоятельная работа студента включает подготовку к семинарским занятиям. На семинарских занятиях студенты обсуждают предложенную заранее тематику, а также сообщения, рефераты, доклады. При подготовке к семинару необходимо изучить конспект лекций по предложенной тематике, ознакомиться с соответствующими разделами учебной и дополнительной литературы, подготовить реферат или доклад. Для более четкого усвоения и запоминания содержания конкретных тем, полезно составлять конспекты ответов, подготавливаемых к каждому из семинарских занятий.

Реферат – это краткое изложение научной работы, результатов изучения научной проблемы, представленный в письменной форме или в форме публичного выступления. Как правило, реферат имеет научно-информационное назначение, это лишь краткое изложение чужих научных выводов.

Доклад посвящен определенной теме, включает ее развернутый анализ, аргументацию и выводы, в которых подводятся итоги исследования проблемы, отмечаются спорные, решенные и не изученные вопросы.

Написание реферата (доклада) начинается с определения темы и подбора литературы.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО НАПИСАНИЮ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ

Контрольная работа направлена на:

- углубление и закрепление знаний, полученных студентами на лекциях и в ходе самоподготовки;
- развитие у студентов способности к творческому, самостоятельному анализу

учебной и специальной литературы;

- выработку умений по систематизации и обобщению усвоенного материала и критически оценивать его;

- формирование навыков практического применения своих знаний, аргументированного, логического и грамотного изложения своих мыслей;

- получение навыков исследовательской работы, а также комплексного системного подхода к изучению и применению специальных знаний.

Основные этапы выполнения контрольной работы:

1. Выбор темы.

1. Детальное изучение методики её написания посредством устных и письменных консультаций с преподавателем и изучения методических разработок.

2. Отбор и изучение литературных источников, указанных в пособии.

3. Сбор фактического материала, его анализ и обобщение.

4. Составление плана изложения материала.

5. Написание чернового варианта работы.

6. Тщательная литературная обработка и окончательное оформление текста.

Предлагаемые студентам темы контрольных работ сформулированы таким образом, что раскрытие каждой из них невозможно без знания всего объема вопросов, предусмотренных программой курса. Вопрос, являющийся темой контрольной работы, может быть изучен шире и обстоятельнее, нежели он освещается в учебниках и на занятиях с учетом собственного опыта, собственных наблюдений и исследований по проблеме.

Требования, предъявляемые к выполнению контрольных работ

Работа может быть представлена к защите в рукописном или печатном виде. Ее объем должен составлять 10-15 страниц Roman, размер 14, интервал 1,5, поля 2,5 см со всех сторон.

Контрольная работа должна иметь нумерацию страниц.

Основные вопросы, освещенные в работе, следует указать в плане работы

(содержании) и выделить в тексте. При цитировании положений из литературы необходимо делать точные ссылки на источники. Кроме основных вопросов (2-3) план включает введение и заключение. Вступительная часть содержит краткую характеристику излагаемого вопроса, его актуальность, разработанность в литературе, цель и краткое описание структуры контрольной работы.

В заключении необходимо подвести итоги, сделать выводы и дать возможные рекомендации.

В конце работы приводится список нормативного материала и литературы, в соответствии с использованными ссылками и оформленный по правилам библиографического описания..

Студент в праве привлекать любую литературу, помимо рекомендованной, в конце работы необходимо поставить дату и подпись.

Контрольная работа не может быть засчитана при наличии хотя бы одного из ниже перечисленных недостатков:

- если полностью или в значительной части работа выполнена самостоятельно, т.е. путем механического переписывания учебников, специальной или другой литературы;

- если выявлены существенные ошибки, свидетельствующие о том, что содержание тем не раскрыто и основные вопросы курса не усвоены;

- если работа отличается узконаправленным замкнутым подходом к решаемым проблемам без применения комплексного анализа, позволяющего студенту проявить широкий объем знаний написана небрежно, неразборчиво, с несоблюдением правил оформления.

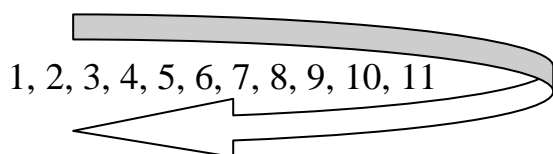
Контрольная работа представляется в установленные кафедрой сроки. Если предоставленная работа не отвечает требованиям, она возвращается студенту. Преподаватель перечисляет недостатки и дает советы по их устранению.

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ВЫБОРУ ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ,
КОНТРОЛЬНЫХ И КУРСОВЫХ РАБОТ**

ВЫБОР ТЕМЫ КУРСОВОЙ, КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТ, РЕФЕРАТА

Вариант реферата, контрольной и курсовой работ определяется преподавателем на сессии, в случае, если преподаватель не определяет свой порядок выбора вариантов, студент работает по следующей схеме.

Вариант реферата, контрольной и курсовой работ выбирается по первой букве фамилии студента (в случае, если тем рефератов или контрольных заданий будет меньше, чем номеров варианта, отсчет номера своей самостоятельной работы выбирается по круговой схеме):



А	1	Ж	8	О	15	Х	22	Я	29
Б	2	З	9	П	16	Ц	23		
В	3	И	10	Р	17	Ч	24		
Г	4	К	11	С	18	Ш	25		
Д	5	Л	12	Т	19	Щ	26		
Е	6	М	13	У	20	Э	27		
Ё	7	Н	14	Ф	21	Ю	28		

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПОДГОТОВКЕ К ЗАЧЕТАМ,
ЭКЗАМЕНАМ**

Экзамен (зачёт) - важные этапы в учебном процессе, имеющие целью проверку знаний, выявление умений применять полученные знания к решению практических задач. Как подготовка к экзамену, так и сам экзамен - форма активизации и систематизации полученных знаний, их углубления и закрепления. Подготовка к экзаменам для студентов, особенно заочной формы обучения, всегда осложняется дефицитом времени.

Как подготовиться к экзамену

Возможно, в то время как Вы читаете этот раздел, Вы уже изучили значительную часть курса и получили оценки за КР, поэтому Вы уже имеете

какое-то представление о Ваших способностях отвечать на вопросы, поставленные дисциплиной.

Для экзамена необходимо следующее: экзаменационные вопросы; материалы курса; ваши КР; ваши записи; ваш преподаватель; ваша учебная группа; учебные занятия.

Рекомендуем воспользоваться общими советами.

1. Используйте экзаменационные вопросы. Это даст Вам верное представление о том, что нужно ожидать на экзамене. Попрактикуйтесь в написании ответов на вопросы, стараясь уложиться в отведённое время, но при этом имейте под руками материалы курса, чтобы проверить Вашу память на относящиеся к делу идеи и концепции.

2. Используйте материалы курса. У Вас будут хорошие шансы сдать экзамен успешно, если Вы используете материалы курса в Ваших ответах на экзаменационные вопросы. Просмотрите все книги. Сделайте свежие записи. Выпишите некоторые ключевые слова, имена, методы и повесьте на видном месте. Постарайтесь бегло просмотреть основные идеи курса, когда у Вас появится некоторое время для обдумывания. Найдите цели и выводы в каждом разделе - они обычно содержат основные результаты и составят основу для экзаменационных вопросов.

3. Прибегните к помощи Вашего преподавателя и других студентов Вашей группы.

4. Используйте лекции и учебные занятия для подготовки к экзамену.

Экзаменаторы хотят проверить, насколько хорошо Вы понимаете содержание курса и можете ли Вы применить его в соответствующей ситуации. Посмотрите на вопросы в экзаменационном листе. Какую часть курса они включают? Можете ли Вы очень кратко объяснить теорию или идею и применить их в вашем ответе на эти частные вопросы? Воспользуйтесь множеством ссылок на идеи курса. Это продемонстрирует, что Вы поняли и можете применять их. Если Вы сумеете придать значение всему перечисленному выше, то Вы должны сдать экзамен. Но, ради себя самого

прочтите вопрос, убедитесь, что Вы понимаете, о чём Вас спрашивают, и затем подготовьте свой ответ.

Как сдавать экзамены (зачеты)

Всё, что говорилось о КР, полностью применимо и к экзаменам, хотя метод написания Ваших ответов на вопросы задания не может быть тем же самым, что и в условиях экзамена. На экзамене Вы будете находиться в более напряжённых условиях, так как Вы будете ограничены во времени. И, возможно, Вы будете ощущать некоторую обеспокоенность, так как у Вас не будет материалов курса, которые могли бы Вам помочь. Давайте сначала рассмотрим, как справиться с чувством беспокойства, хотя такие ощущения вполне нормальны для подобных ситуаций. Однако Вы можете обратить их себе на пользу. Повышенная выработка адреналина в действительности может помочь Вам в успешном выполнении, но Вы не должны позволять Вашему беспокойству слишком сильно овладевать Вами и вводить Вас в состояние паники. Ниже приведены некоторые приемы, которые могут помочь Вам справиться со стрессом:

- ⇒ возьмите себя в руки, сделайте несколько глубоких вдохов, чтобы восстановить дыхание;
- ⇒ тщательно прочтите вопросы экзаменационного билета, так как, если Вы их неправильно поймёте, Вы можете потерять шанс на успешную сдачу экзамена;
- ⇒ медленно прочтите содержание вопросов, прежде чем решить, что делать дальше;
- ⇒ решите, как Вы распределите Ваше время;
- ⇒ точно определите, что требуется для ответа на вопрос, потому что маловероятно, что в ответе потребуются написать всё, что Вы знаете об этой проблеме. Неправильный ответ на вопрос является наиболее частой причиной неудач на экзамене;
- ⇒ положите в основу или "высветите" какие-либо ключевые слова из вопроса, которые будут действовать как указатели, для получения ответа,

удовлетворяющего требованиям;

- ⇒ спланируйте и представьте Ваши ответы в таком же строгом виде, как Вы это делали в ваших КР, но не забывайте, что в итоге это должны быть более короткие ответы;
- ⇒ чтобы преодолеть свою нервозность и начать выполнение, Вы можете применить методы, которыми Вы пользовались при выполнении Ваших КР: припомните все идеи, начертите диаграммы или используйте любые из привычных Вам по выполнению КР способов. Сам факт перемещения ручки или карандаша по бумаге подвигнет Вас к действиям, обычно вслед за этим следует творческий процесс;
- ⇒ по мере развития Вашего ответа обратитесь вновь к вопросу и Вашему плану и проверьте, не уклонились ли Вы от первоначального направления;
- ⇒ держите рядом с собой часы, так как очень легко потратить чересчур много времени на более лёгкие вопросы, а Вы должны ответить на требуемое количество вопросов для успешной сдачи экзамена;
- ⇒ пишите разборчиво;
- ⇒ кратко объясняйте теорию/ концепцию, чтобы показать, что Вы понимаете их и можете применить их соответствующим образом к ситуации, описанной в вопросе;
- ⇒ и наконец, убедитесь, что Вы оставили достаточно времени на то, чтобы прочитать Ваш ответ и исправить любые очевидные ошибки прежде, чем кончится экзамен.

Хорошее планирование и разумный контроль ситуации обычно приводят к успеху на экзамене.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО СИСТЕМЕ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ

Критерии оценки знаний при защите контрольной работы

контрольная работа) считается допуском к сдаче зачета (экзамена). Во время защиты студент должен ответить на все вопросы и замечания руководителя, продемонстрировать знание изученного вопроса, свободное владение всеми источниками информации, использованными для ее написания, и своими

знаниями подтвердить самостоятельность выполнения реферата (контрольной работы)

После проверки, контрольная работа, если она соответствует всем правилам написания и оформления и не требует переработки, подлежит устной защите. На основе своего письменного текста студенту необходимо подготовить устный доклад на 8–10 минут и ответить на вопросы преподавателя по теме работы. Защита предполагает полное знание студентом текста своего реферата и способность обсуждать заявленную проблему.

При оценке контрольной работы (зачтена – не зачтена) опираются на следующие критерии:

- студент самостоятельно выполнил работу;
- автор сумел подобрать достаточный список литературы, необходимый для осмысления вопроса, обозначенного в качестве темы;
- он составил логически обоснованный план, соответствующий сформулированной цели и поставленным задачам;
- автор умеет анализировать материал;
- работа отвечает требованиям объективности, корректности, грамотности, логичности, аргументированности и четкости изложения;
- выводы и личная точка зрения автора достаточно обоснованы;
- работа соответствует указанным требованиям по оформлению;
- студент успешно защитил свою контрольную работу и ответил на вопросы преподавателя.

Критерии оценки знаний при сдаче экзамена

Итоговый контроль по дисциплине «Коммерческое право» проводится в виде экзамена. Экзамен по дисциплине сдается в виде письменных ответов по билетам дисциплины, с последующим устным ответом.

При проверке уровня усвоения теоретических знаний студент должен:

- дать устный развернутый ответ на вопросы билета;
- свободно владеть профессиональной терминологией;
- знать основные нормативно-правовые акты в области трудового права РФ;
- уметь формулировать свое мнение и давать оценку явлениям и

действительности с точки зрения права.

Критерии выставления оценок:

– оценка **«отлично»**, если студент обладает глубокими и прочными знаниями программного материала; при ответе на все три вопроса продемонстрировал исчерпывающее, последовательное и логически стройное изложение; правильно сформулировал понятия и закономерности по вопросам; использовал примеры из дополнительной литературы и практики; сделал вывод по излагаемому материалу;

– оценка **«хорошо»**, если студент обладает достаточно полным знанием программного материала; его ответ представляет грамотное изложение учебного материала по существу; отсутствуют существенные неточности в формулировании понятий; правильно применены теоретические положения, подтвержденные примерами; сделан вывод; два вопроса освещены полностью или один вопрос освещён полностью, а два других доводятся до логического завершения при наводящих вопросах преподавателя;

– оценка **«удовлетворительно»**, если студент имеет общие знания основного материала без усвоения некоторых существенных положений; формулирует основные понятия с некоторой неточностью; затрудняется в приведении примеров, подтверждающих теоретические положения; один вопрос разобран полностью, два начаты, но не завершены до конца; три вопроса начаты и при помощи наводящих вопросов доводятся до конца;

– оценка **«неудовлетворительно»**, если студент не знает значительную часть программного материала; допустил существенные ошибки в процессе изложения; не умеет выделить главное и сделать вывод; приводит ошибочные определения; ни один вопрос не рассмотрен до конца, наводящие вопросы не помогают.

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ОТВЕТА СТУДЕНТА НА ЭКЗАМЕНЕ ПРИ 100-БАЛЛЬНОЙ СИСТЕМЕ

Характеристика ответа	Оценка ECTS	Баллы в БРС	Оценка
<p>Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показана совокупность осознанных знаний об объекте, проявляющаяся в свободном оперировании понятиями, умениями выделить существенные и несущественные его признаки, причинно-следственные связи. Знание об объекте демонстрируется на фоне понимания его в системе данной науки и междисциплинарных связей. Ответ формулируется в терминах науки, изложен литературным языком, логичен, доказателен, демонстрирует авторскую позицию студента.</p>	А	100-96	5 (5+)
<p>Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показана совокупность осознанных знаний об объекте, доказательно раскрыты основные положения темы; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений. Знание об объекте демонстрируется на фоне понимания его в системе данной науки и междисциплинарных связей. Ответ изложен литературным языком в терминах науки. Могут быть допущены недочеты в определении понятий, исправленные студентом самостоятельно в процессе ответа.</p>	В	95-91	5
<p>Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, доказательно раскрыты основные положения темы; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений. Ответ изложен литературным языком в терминах науки. В ответе допущены недочеты, исправленные студентом с помощью преподавателя.</p>	С	90-86	4 4 (+)
<p>Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показано умение выделить существенные и несущественные признаки, причинно-следственные связи. Ответ четко</p>	С	85-81	4

структурирован, логичен, изложен литературным языком в терминах науки. Могут быть допущены недочеты или незначительные ошибки, исправленные преподавателем.			
Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показано умение выделить существенные и несущественные признаки, причинно-следственные связи. Ответ четко структурирован, логичен, изложен в терминах науки. Однако допущены незначительные ошибки или недочеты, исправленные студентом с помощью «наводящих» вопросов преподавателя.	D	80-76	4 4 (-)
Дан полный, но недостаточно последовательный ответ на поставленный вопрос, но при этом показано умение выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. Ответ логичен и изложен в терминах науки. Могут быть допущены 1–2 ошибки в определении основных понятий, которые студент затрудняется исправить самостоятельно.	E	75-71	3 3 (+)
Дан недостаточно полный и недостаточно развернутый ответ. Логика и последовательность изложения имеют нарушения. Допущены ошибки в раскрытии понятий, употреблении терминов. Студент не способен самостоятельно выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. Студент может конкретизировать обобщенные знания, доказав на примерах их основные положения только с помощью преподавателя. Речевое оформление требует поправок, коррекции.	E	70-66	3
Дан неполный ответ, логика и последовательность изложения имеют существенные нарушения. Допущены грубые ошибки при определении сущности раскрываемых понятий, теорий, явлений, вследствие непонимания студентом их существенных и несущественных признаков и связей. В ответе отсутствуют выводы. Умение раскрыть конкретные проявления обобщенных знаний не показано. Речевое оформление требует поправок, коррекции.	E	65-61	3 3 (-)

Дан неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Студент не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Речь неграмотная. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа студента не только на поставленный вопрос, но и на другие вопросы дисциплины.	F _x	60-41	2
Не получены ответы по базовым вопросам дисциплины.	F	40-0	2

**КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ЗА СЕМЕСТР
(для всех дисциплин с нижеперечисленным контролем)**

Вид контроля	Оценка (в баллах)	
	максимум	минимум
Контрольная работа, реферат	20	10
Зачет, зачет с оценкой, экзамен	80	50
ИТОГО ЗА ДИСЦИПЛИНУ	100	60

Перевод среднего балла в 100-балльную систему

Средний балл по 5-балльной системе	Балл по 100-балльной системе	Средний балл по 5-балльной системе	Балл по 100-балльной системе	Средний балл по 5-балльной системе	Балл по 100-балльной системе
5.0	100	4.0	81-82	2,9	57-60
4.9	98-99	3.9	80	2,8	53-56
4.8	96-97	3.8	79	2,7	49-52
4.7	94-95	3.7	78	2,6	45-48
4.6	92-93	3.6	77	2,5	41-44
4.5	91	3.5	76	2,4	36-40
4.4	89-90	3.4	73-74-75	2,3	31-35
4.3	87-88	3.3	70-71-72	2,2	21-30
4.2	85-86	3.2	67-68-69	2,1	11-20
4.1	83-84	3.1	64-65-66	2,0	0-10
		3.0	61-62-63		

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

ТЕМАТИКА КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ

Контрольная работа включает в себя два теоретических вопроса и одну задачу.

Вариант № 1.

1. Функции коммерческого права.
2. Понятие и виды источников коммерческого права.
3. Задача: Органы местного самоуправления издали ряд актов, нарушающих права предпринимателей и не соответствующих действующему законодательству. Каким образом подлежат разрешению в таком случае споры?

Вариант № 2.

1. Соотношение публичного и коммерческого права.
2. Роль коммерческой деятельности в обеспечении нормального функционирования хозяйственного механизма.
3. Задача: В органе государственной регистрации юридических лиц учредителям фирмы "Исток" было отказано в регистрации на основании нецелесообразности создания такого предприятия. Правомерны ли действия регистрирующего государственного органа?

Вариант № 3.

1. Понятие, предмет и система коммерческого права.
2. Принципы коммерческого права.
3. Задача: Гражданин Клопов И.Г. предлагает фирме "Альтаир" информацию о наилучших рынках сбыта для ее продукции, но при этом требует за нее вознаграждение. Является ли данная информация товаром?

Вариант № 4.

1. Интеллектуальная собственность как объект коммерческого права
2. Государственный контроль за соблюдением правовых норм в коммерческой деятельности
3. Задача: Гражданин Вахитов С.М., будучи не зарегистрирован в качестве индивидуального предпринимателя, занимался предпринимательской

деятельностью по сбыту кожаных изделий. В ходе одной из сделок им были нарушены условия договора с фирмой-поставщиком, повлекшие за собой необходимость уплаты штрафных санкций, предусмотренных договором. Вправе ли гражданин Вахитов С.М. сослаться при защите своих интересов на то, что он не является предпринимателем?

Вариант № 5.

1. Система обязательств в коммерческой деятельности и ее правовое регулирование

2. Правовые основы товарной политики предприятия

3. Задача: По договору с рестораном «Тайфун» фирма «Якорь» обязалась поставлять ресторану ежедневно 180 кг высокосортной рыбы. Фирме принадлежал всего один траулер, который в последнем рейсе получил серьезные повреждения и был поставлен на ремонт. В связи с тем что фирма не имела возможности поставить очередную партию рыбы, она уведомила дирекцию ресторана о прекращении договора.

Дирекция ресторана полагала, что ремонт судна, поврежденного к тому же по вине команды, не может служить основанием для прекращения договора, поскольку фирма может взять аналогичный траулер в аренду.

Решите спор.

Вариант № 6.

1. Договорная система и ее правовое обеспечение в коммерческой деятельности

2. Порядок заключения, изменения и расторжения договоров

3. Задача: Фирма "Старт" занимается воздушными перевозками. В ее собственности находятся четыре самолета ИЛ-18 и два вертолета МИ-6, которые зарегистрированы государством. К какому виду вещей принадлежит данная авиационная техника?

Вариант № 7.

1. Правовая сущность и содержание антимонопольного законодательства

2. Защита прав и интересов предпринимателей

3.Задача: Предприниматели Станкевич С.П. и Гаврилов Д.А. заключили сделку в устной форме. В любом ли случае эта сделка будет правомерна?

Вариант № 8.

1. Правовая сущность и содержание антимонопольного законодательства

2. Коммерческое право и регулирование рынка ценных бумаг

3.Задача: Оптовая база "Гарант", торгующая овощной продукцией, заключила договор с фирмой "Астра" на поставку последней 3 тонн картофеля и 5 тонн моркови. Однако на момент заключения договора на оптовой базе этих продуктов не было. Правомерно ли в данной ситуации заключение договора купли-продажи?

Вариант № 9.

1. Структура и функции коммерческого права

2. Особенности применения коммерческого права в сфере услуг

3.Задача: Фирма "Строитель" подписала договор с садоводческим товариществом "Сокол" о строительстве 40 домов "под ключ", однако оказалась в состоянии установить только 17 домов. Можно ли говорить о наличии оснований для возникновения обязательств?

Вариант № 10.

1. Коммерческое право как правовая основа регулирования отношений товарного рынка

2. Особенности коммерческого права РФ

3. Задача: Предприятие "Слава" закупило у фирмы "Галат" 30 тонн помидоров. Но при перевозке к месту назначения 30% товара оказалось испорченным. Несет ли продавец ответственность за риск порчи товара?

Вариант №11

1. Предварительный договор и его условия.

2. Порядок предъявления претензий.

3. Задача: При проведении проверки налоговый инспектор сделал замечание руководству фирмы «Горизонт» о том, что в договорах поставки фирма не указывает сумму договора. Доводы о том, что это условие не относится к существенным, которые обязательно должны определяться в договоре,

инспектор не принял во внимание. В договорах эти условия формулировались следующим образом: «Наименование (ассортимент), цены, стоимость поставки, способ доставки и другие условия стороны определяют отдельно на каждую отгрузку (поставку) в спецификациях (заявках)». Обоснованно ли мнение инспектора?

Вариант №12

1. Способы обеспечения исполнения торговых договоров.

2. Ответственное хранение товара.

3. Задача Предприятие «Гарант» оказалось ответчиком по делу в связи с отказом от уплаты пени за просрочку оплаты поставленного и принятого товара. Сам факт нарушения договорного обязательства руководством предприятия не отрицался. Отказ мотивировался ничтожностью договора, так как со стороны предприятия «Гарант» он был подписан заведующим отделом снабжения, не уполномоченным заключать сделки. Суд отверг этот довод и признал договор заключенным и удовлетворил иск о взыскании пени. Правомочно ли решение суда?

Вариант №13

1. Приемка товаров по количеству и качеству.

2. Организация контроля за исполнением договоров, фиксированием нарушений и их отрицательных последствий..

3. Задача: Завод подъемно-транспортного оборудования в соответствии с заключенным договором должен был поставить порту порталный кран в I квартале будущего года. Однако в связи с отказом других покупателей поставка оказалась возможной уже в текущем году. Полагая, что порт заинтересован в скорейшей поставке крана, завод немедленно отгрузил его и выставил счет для оплаты. Порт, получив кран, оплатил счет и приступил к его монтажу, одновременно предъявив к заводу иск о взыскании штрафа за досрочную поставку.

Подлежит ли иск удовлетворению?

Вариант №14

1. Документальное оформление погрузки и транспортировки товаров. Переадресовка грузов.
2. Экспертиза качества товара.
3. Задача: Общество с ограниченной ответственностью отгрузило в адрес акционерного общества сталь марки «Б». В сопроводительных документах ошибочно указано, что отгружена сталь марки «А», как это предусмотрено в договоре между сторонами. Покупатель полученную партию стали без проверки ее марки использовал в производстве, в результате чего вся изготовленная из нее продукция забракована. Покупатель предъявил к поставщику иск о взыскании убытков, понесенных вследствие выпуска бракованной продукции. Поставщик против удовлетворения иска возразил, ссылаясь на обязанность покупателя проверять качество и марку стали до запуска ее в производство.

Подлежит ли иск удовлетворению?

Вариант №15

1. Место исполнения при условии доставки товара продавцом. Особенности определения места исполнения по договорам поставки и контрактации.
2. Договоры о товарообмене (бартерная сделка). Понятие и виды..
3. Задача: Администрация одного из овощных магазинов заключила с овощной базой договор о хранении 20 т картофеля, приобретенного магазином для реализации. Картофель был заложен на хранение в оборудованный подвал дома, где также хранилось 10 т картофеля, принадлежащего овощной базе. В результате значительного подъема воды в реке Нева в период осенних наводнений картофель оказался залит водой и испорчен. Магазин потребовал от овощной базы передать ему 20 т картофеля из другого хранилища. Представитель овощной базы в арбитражном суде заявил, что поскольку заложенный картофель хранился в отдельном помещении, то он должен рассматриваться как индивидуально-определенное имущество. Кроме того, он считает, что порча произошла в результате действий стихийного характера, т.е. непреодолимой силы, в силу чего овощная база должна быть освобождена от

возмещения ущерба. В заседании была предъявлена справка об имевших место фактах.

Каковым должно быть решение арбитражного суда?

Вариант №16

1. Требования закона к форме договора оптовой купли-продажи, поставки, контрактации..

2. Ограничение оборота отдельных видов товаров.

3. Задача: ОАО «Сибойл» обратилось в суд с иском к ЗАО «Пегас» о расторжении договора коммерческой концессии и взыскании убытков. В ходе подготовки дела к судебному разбирательству было установлено, что ОАО «Сибойл» (правообладатель) заключило с ЗАО «Пегас» (пользователь) договор коммерческой концессии, согласно которому ЗАО «Пегас» приобретало право использовать фирменное наименование, фирменный стиль и товарный знак ОАО «Сибойл» при реализации нефтепродуктов на принадлежащей ЗАО «Пегас» автозаправочной станции (АЗС), а также при обслуживании на автоматической мойке, станции технического обслуживания автомобилей и кафе. В ходе исполнения договора выяснилось, что качество нефтепродуктов, реализуемых ЗАО «Пегас», значительно ниже качества продуктов, реализуемых на других АЗС сети «Сибойл». Кроме того, АЗС закрывается в темное время суток, а согласно договору станция должна работать 24 ч. Качество обслуживания на АЗС и в кафе чрезвычайно низкое, что вызывает постоянные нарекания покупателей. Указанные недостатки являются, по мнению ОАО «Сибойл», существенным нарушением договора коммерческой концессии. Непосредственным поводом для обращения в суд стал репортаж о данной АЗС, который был показан по местному телевидению в передаче «Все плохо».

В судебном заседании представитель ЗАО «Пегас» не оспаривал наличия указанных недостатков в работе АЗС, однако заявил, что в удовлетворении требований о расторжении договора и возмещении убытков следует отказать. Поскольку договор коммерческой концессии не был зарегистрирован органом, осуществившим регистрацию ОАО «Сибойл», он не вступил в силу и не может порождать правовых последствий.

Поддерживая иск, представитель ОАО «Сибойл» указал, что договор коммерческой концессии был зарегистрирован в Российском агентстве по патентам и товарным знакам и, таким образом, вступил в законную силу.

Какое решение должен принять суд?

Вариант №17

1. Товарный знак, знак обслуживания - их назначение, виды, порядок регистрации. 2. Коммерческие посредники и представители.

3. Задача: Новокузнецкий металлургический завод предъявил к Управлению Западно-Сибирской железной дороги иск о взыскании штрафа за просрочку в доставке груза и убытков - стоимости частично утраченного груза.

Управление железной дороги отклонило требования истца на том основании, что просрочка в доставке груза произошла по причине стихийного характера (заносы, сильные морозы), вследствие чего был перерыв в движении на дороге. Что же касается недоставленного груза, то он не утрачен, а выдан в пути следования Ступинскому заводу металлоизделий, с которым истцу и следует произвести все расчеты. Завод настаивал на удовлетворении своих требований, указывая, что возражения ответчика не могут быть приняты во внимание, так как:

1) груз был принят к перевозке в октябре. Срок его доставки истекал также в октябре, а в указанный период никаких явлений стихийного характера, из-за которых был бы перерыв в движении на железной дороге, не было. Морозы и метели имели место в ноябре, в конце которого и был

доставлен груз;

2) дорога не представила доказательств переадресовки груза, поэтому она должна нести ответственность за утрату груза. *Подлежит ли требование завода удовлетворению?*

Вариант №18

1. Субъекты коммерческой деятельности.

2. Государственная монополия на производство и продажу отдельных видов товаров..

3. Задача: ООО «Плодоовощ» (г. Краснодар) отгрузило в адрес ЗАО «Природа» (г. Санкт-Петербург) два вагона винограда и вагон яблок. Груз был погружен грузоотправителем и им опломбирован. Срок доставки груза установлен 5 дней, срок транспортабельности 8 дней. Груз прибыл в С.-Петербург с просрочкой доставки двое суток в исправных вагонах, но на вагоне с яблоками была пломба станции «Ростов-товарный». В связи с просрочкой доставки был составлен коммерческий акт, в котором, кроме просрочки доставки, отмечена порча винограда и недостача двух ящиков яблок.

ЗАО «Природа» предъявило претензию к Управлению Октябрьской железной дороги о взыскании штрафа за просрочку доставки груза, а также стоимости испорченного и недостающего груза.

Дорога претензию отклонила, указав в ответе, что:

1) просрочка в доставке груза произошла по вине ст. Краснодар (Южной железной дороги), которая задержала отправку груза на двое суток, а потому она и должна нести ответственность;

2) за порчу груза дорога не отвечает, так как груз хотя и прибыл с нарушением срока доставки, но в пределах срока его транспортабельности, указанного грузоотправителем. Кроме того, УЖД не содержит нормы, предусматривающей одновременное взыскание штрафа за просрочку доставки груза и возмещение ущерба от его порчи;

3) за утрату двух ящиков яблок дорога также не отвечает, так как, во-первых, груз был погружен отправителем, а во-вторых, по весу недостача груза не превышает установленной нормы его естественной убыли.

ЗАО «Природа» обратилось с иском в арбитражный суд. *Какое решение должно быть принято по данному спору?*⁷

Вариант №19

1. Объекты торгового оборота.

2. Организация сбыта товаров предприятиями-изготовителями

3. Задача: Хладокомбинат обратился с иском к перевозчику - Управлению Московской железной дороги и к поставщику - мясокомбинату о взыскании с надлежащего ответчика стоимости недостающего мяса. Груз прибыл в ис-

правном вагоне, но без пломбы грузоотправителя. При его вскрытии оказалось, что вагон загружен до полной вместимости, и недостающее количество груза вместиться не могло. Мясо (туши) порезов и других повреждений не имело. Эти обстоятельства были подтверждены экспедитором мясокомбината и отражены в коммерческом акте.

Кто должен нести ответственность за недостачу груза? Изменится ли решение, если вагон, загруженный отправителем, прибыл на станцию назначения в исправном состоянии и за его пломбами?

Вариант №20

1. Договор оптовой купли-продажи и его подвиды..
2. Определение в договоре условия о качестве и комплектация товаров..

3. Задача: Кондитерский комбинат обратился в арбитражный суд с иском к мукомольному заводу о внесении изменений в договор на поставку муки. Покупатель предлагал установить в договоре санкции за каждый случай неявки представителя завода по вызову покупателя в случае обнаружения им недостачи или недоброкачества муки. Завод возражал против установления в договоре такой санкции, однако арбитражный суд удовлетворил требования истца и включил в договор условие о штрафе за каждый случай неявки, полагая, что это будет способствовать улучшению сохранности муки.

*Каков порядок установления в договоре поставки дополнительных санкций?
Правильное ли решение принял арбитражный суд?*

Вариант №21

1. Коммерческие акты, порядок их составления, обжалование отказа в выдаче акта..
2. Ответственность продавца (поставщика) за нарушение сроков передачи товара, ненадлежащее качество товара, ответственность сторон за нарушение обязательств по расчетам.
3. Задача: ЗАО «Силуэт» предъявило иск к Управлению железной дороги о взыскании убытков, возникших от уценки поврежденного груза, перевозившегося в контейнере и прибывшего в пункт назначения со следами подмочки.

Заявленную истцом претензию дорога отклонила, ссылаясь на вину грузоотправителя, который погрузил груз в технически неисправный контейнер, имевший в крыше расхождения сварных швов, что было отражено в коммерческом акте.

ЗАО «Силуэт» настаивало на удовлетворении иска, указывая, что ответственность за порчу груза должна быть возложена на железную дорогу, так как указанные дефекты контейнера грузоотправитель не мог заметить при погрузке груза, поскольку они были обнаружены только при искусственном освещении в темноте.

Подлежит ли иск ЗАО «Силуэт» удовлетворению?

Вариант №22

1. Определение в договоре обязанностей по доставке (вывозу) товара. Минимальные нормы отгрузки товара.
2. Контроль за соблюдением правил коммерческой деятельности. Защита от неправомерных действий контролирующих органов.
3. Задача : Новгородский завод «Реостат» отгрузил в адрес завода подъемно-транспортного оборудования электромоторы для порталных кранов. Груз прибыл с просрочкой на десять дней. Из-за несвоевременной доставки моторов завод не выполнил свои обязательства по поставке кранов Мурманскому порту и уплатил последнему неустойку за нарушение сроков исполнения договора. В связи с этим завод подъемно-транспортного оборудования предъявил к Управлению Октябрьской железной дороги иск о взыскании с дороги штрафа за просрочку доставки груза (электромоторов) и возмещении понесенных им по вине дороги убытков, вызванных уплатой неустойки покупателю за несвоевременную поставку кранов и штрафа Балтийскому пароходству за непредъявление груза (кранов) к перевозке.

Подлежат ли удовлетворению требования завода?

Вариант №23

1. Порядок предъявления и рассмотрения претензий из перевозок в прямом международном сообщении.
2. Организация торгового оборота.

3. Задача: При заключении годового договора на перевозку грузов автомобильным транспортом между автотранспортным предприятием и грузоотправителем возникли разногласия по условиям договора.

Автотранспортное предприятие включило в проект следующие условия:

1. Грузоотправитель несет ответственность за все последствия неправильной погрузки груза, в том числе за повреждение перевозочных средств и безопасность перевозки. Грузоотправитель не соглашался с этим условием, поскольку согласно правилам перевозок грузов их погрузка на автомашину производится под наблюдением шофера автопредприятия.

2. Автотранспортное предприятие освобождается от ответственности за неподачу перевозочных средств, если по решению компетентных органов автотранспортные средства будут привлечены к выполнению государственных заданий. Грузоотправитель указывал на незаконность и этого условия.

В свою очередь, грузоотправитель настаивал на включении в договор следующих условий:

1. Автотранспортное предприятие возмещает грузоотправителю убытки, вызванные просрочкой доставки грузов получателям.

2. Грузоотправитель не несет ответственности за непредъявление груза к перевозке, если он предупредит об этом автопредприятие за два часа до подачи перевозочных средств.

Против этих условий возражало автопредприятие. *Как должен быть решен этот спор?*

Вариант №24

1. Порядок установления квот и лимитов, выдачи лицензий на продажу.

2. Заключение договора оптовой купли-продажи, поставки, контрактации..

3. Задача: В соответствии с долгосрочным договором на организацию перевозок и декадными заявками грузоотправителя - ООО «Апатит» Мурманское отделение Октябрьской железной дороги должно было подать объединению для перевозки грузов в апреле 300 вагонов (равными партиями подекадно). Отделение дороги, располагая данными о наличии у объединения большого количества добытой руды, подлежащей перевозке, подало в первую

декаду 120 вагонов в порядке сгущения подачи вместо 100 вагонов. Объединение, загрузив 100 вагонов, от загрузки 20 вагонов отказалось, ничем не мотивируя свой отказ.

Во вторую декаду вместо 100 вагонов дорога подала 80 вагонов, а в третью - в соответствии с заявкой грузоотправителя 100 вагонов.

ООО «Апатит» предъявило иск к Мурманскому отделению дороги о взыскании штрафа за невыполнение заявки на перевозку - неподачу во вторую декаду 20 вагонов.

Возражая против иска, отделение дороги указывало, что требование грузоотправителя необоснованно, так как во вторую декаду было подано 80 вагонов с учетом поданных, но не загруженных отправителем 20 вагонов в первую декаду. Кроме того, в целом за месяц было отгружено 300 вагонов и, следовательно, общий объем перевозок выполнен.

В свою очередь, отделение дороги предъявило иск к объединению «Апатит» о взыскании штрафа за недогруз 20 вагонов в первую декаду и убытков, вызванных простоем вагонов по этой причине. Кроме того, отделение считало, что иск должен предъявляться не к отделению, а к Управлению железной дороги, которое является субъектом правоотношения по перевозке грузов.

Разберите доводы сторон и решите спор по существу.

Вариант №25

1. Товарораспорядительные документы и их участие в товарообороте
2. Маркировка товара и тары.
3. Задача: Директор ресторана обратился к садоводческому товариществу с предложением заключить договор, по которому в течение июня, июля и августа садоводческое товарищество должно будет передать ресторану продукцию, выращенную членами садоводческого товарищества (зеленый лук - 200 кг, укроп - 200 кг, петрушка - 200 кг, черная смородина - 500 кг).

На заседании правления садоводческого товарищества возникли вопросы о том, к какому виду договоров относится договор, предлагаемый рестораном, а также о том, какую ответственность будет нести товарищество, если из-за погодных

условий не удастся собрать такой урожай. *Как бы Вы ответили на эти вопросы?*

Вариант №26

1. Нормативные акты, регулирующие порядок приемки товаров по количеству и качеству.
2. Долевая, солидная и субсидиарная ответственность участников торговых договоров.
3. Задача : В адрес покупателя, заказавшего 300 кг мясных полуфабрикатов и оплатившего в соответствии с договором 50% их стоимости, от поставщика поступило 500 кг неразделанного мяса. В соответствии с приложенным сертификатом срок реализации мяса истекал через две недели.

Какие нарушения условий договора поставки допустил поставщик (количество, качество, ассортимент и др.)? Какие действия может предпринять покупатель?

Вариант №27

1. Порядок составления актов о недостатке или ненадлежащем качестве товара..
2. Обеспечительная функция договоров страхования имущества и коммерческого риска.
3. Задача: Предприятие "Слава" закупило у фирмы "Галат" 30 тонн помидоров. Но при перевозке к месту назначения 30% товара оказалось испорченным. Несет ли продавец ответственность за риск порчи товара?

Вариант №28

1. Организация контроля за исполнением договоров, фиксированием нарушений и их отрицательных последствий.
2. Договор экспедиции, сфера его применения..
3. Задача: Елисеева О. приобрела в магазине телевизор. Через 20 дней после покупки телевизор вышел из строя. Покупательница потребовала замены телевизора, ссылаясь на наличие в магазине телевизоров этой модели, а также на свое нежелание устранять неисправность в гарантийной мастерской.

Каков порядок обмена товаров, для которых установлены гарантийные сроки? Обязан ли магазин произвести обмен телевизора в данном случае?

Вариант №29

1. Особенности предъявления претензий, вытекающих из перевозки грузов
2. Поставка товара для государственных и муниципальных нужд. Особенности заключения и исполнения договора.

3. Задача: Новокузнецкий металлургический завод предъявил к Управлению Западно-Сибирской железной дороги иск о взыскании штрафа за просрочку в доставке груза и убытков – стоимости частично утраченного груза.

Управление железной дороги отклонило требования истца на том основании, что просрочка в доставке груза произошла по причине стихийного характера (заносы, сильные морозы), вследствие чего был перерыв в движении на дороге. Что же касается недоставленного груза, то он не утрачен, а выдан в пути следования Ступинскому заводу металлоизделий, с которым истцу в соответствии со ст. 176 УЖД и следует произвести все расчеты. Завод настаивал на удовлетворении своих требований, указывая, что возражения ответчика не могут быть приняты во внимание, так как:

- груз был принят к перевозке в октябре. Срок его доставки истек также в октябре, а в указанный период никакого перерыва в движении на железной дороге из-за явлений стихийного характера, не было. Морозы и метели были в ноябре, в конце которого и был доставлен груз;
- дорога не предоставила доказательств переадресовки груза, поэтому она должна нести ответственность за его утрату.

Подлежит ли требование завода удовлетворению?

МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ИТОГОВОГО КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

СТУДЕНТОВ ВОПРОСЫ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ЭКЗАМЕНУ

1. Коммерческое право как один из разделов правоведения.
2. Понятие, предмет и система коммерческого права.
3. Принципы коммерческого права.
4. Соотношение публичного и коммерческого права.
5. Роль коммерческой деятельности в обеспечении нормального функционирования хозяйственного механизма.
6. Функции коммерческого права.

7. Понятие и виды источников коммерческого права.
8. Правовое обеспечение развития товарного рынка.
9. Общая характеристика субъектов коммерческого права.
10. Предприниматели без образования юридического лица.
11. Посредники и их классификация.
12. Коммерческое представительство.
13. Понятие и основные виды коммерческих организаций, предусмотренные действующим в России законодательством
14. Реорганизация и ликвидация юридического лица.
15. Хозяйственные товарищества.
16. Хозяйственные общества
17. Государственный и муниципальные унитарные предприятия
18. Участие государств национально-государственных и административно-территориальных образований в торговом обороте.
19. Государственный надзор за торговой деятельностью.
20. Объекты торгового оборота.
21. Объекты интеллектуальной собственности предпринимателя.
22. Служебная и коммерческая тайна.
23. Товарораспорядительные документы и их участие в товарообороте.
24. Товарный знак и его роль, порядок регистрации товарного знака.
25. Наименование места происхождения товара, его регистрация и право пользования им.
26. Государственное регулирование торговых операций с отдельными видами товаров.
27. Государственная монополия на производство и продажу отдельных видов товаров.
28. Условия и порядок ограничения реализации отдельных видов товаров.
29. Правовые основы организации торгового оборота.
30. Правовые основы деятельности оптовых ярмарок.
31. Правовое регулирование деятельности бирж.

32. Участники биржевой торговли.
33. Организация сбыта товаров предприятиями-изготовителями.
34. Конкурентная среда коммерческой деятельности.
35. Правовая сущность и содержание антимонопольного законодательства.
36. Понятие, виды и формы торговых сделок.
37. Порядок заключения договора.
38. Существенные условия и содержание договора.
39. Особенности заключения договоров на товарных биржах и аукционах.
40. Предварительный договор и его условия.
41. Посреднические договоры (договор поручения, комиссии, агентирования).
42. Договор лизинга в коммерческой деятельности.
43. Определение в договоре ассортимента товара.
44. Условия договора о качестве и комплектации товара.
45. Условия договора о месте исполнения обязательств.
46. Сроки исполнения обязательств. Досрочное исполнение
47. Способы обеспечения исполнения торговых договоров.
48. Залог как способ обеспечения исполнения обязательств.
49. Ответственность за нарушение обязательств в торговом обороте.
50. Порядок возмещения вреда.
51. Порядок обращения взыскания на имущество должника.
52. Порядок приемки грузов от транспортных организаций.
53. Приемка товаров по количеству и качеству.
54. Экспертиза качества товаров.
55. Условия договора о доставке товара.
56. Перевозка товара.
57. Условия договора о хранении товара.
58. Ответственное хранение товара.
59. Порядок предъявления претензий.

60. Особенности предъявления претензий по отдельным видам договоров (перевозка грузов, внешнеторговые контракты).

**ДИДАКТИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ КОНТРОЛЯ
ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ СТУДЕНТОВ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ «КОММЕРЧЕСКОЕ ПРАВО»**

1. Учредителями товарной биржи не могут быть:
 - а) индивидуальные предприниматели;
 - б) страховые компании;
 - в) государственные унитарные предприятия;
 - г) торговые организации.
2. Доля учредителя или члена товарной биржи в уставном капитале:
 - а) не может составлять менее 10 %;
 - б) не должна превышать 5 %;
 - в) может составлять не более 25 %;
 - г) не может превышать 10 %.
3. Форвардные сделки представляют собой:
 - а) сделки в отношении реального товара с отсроченным сроком его поставки;
 - б) сделки с последующей фиксацией цены;
 - в) сделки в отношении стандартных контрактов на поставку биржевого товара;
 - г) сделки, совершенные без намерения повлечь правовые последствия.
4. Не допускается в соответствии с законодательством реклама:
 - а) товаров, которые будут произведены в будущем;
 - б) алкогольной продукции;
 - в) товаров, запрещенных к производству;
 - г) товаров других производителей.
5. Лицензирование деятельности товарной биржи осуществляется:
 - а) органами местного самоуправления;
 - б) Министерством финансов РФ;

в) Комиссией по товарным биржам Федеральной антимонопольной службы;

г) Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг.

6. Иностраный поставщик может быть участником конкурса на поставку продукции для государственных нужд:

а) если проводится открытый конкурс

б) если он предложит лучшие условия, чем российские организации;

в) если он не имеет производственных мощностей, необходимых для производства товаров, закупаемых для государственных нужд;

г) если производство таких товаров в России отсутствует или экономически не целесообразно.

7. Если покупатель своевременно не оплачивает переданный в соответствии с договором купли-продажи товар, продавец вправе:

а) потребовать возврата товара и возмещения упущенной выгоды;

б) взыскать стоимость поставленного товара в безакцептном порядке;

в) потребовать оплаты товара и уплаты процентов за пользование чужими денежными средствами;

г) в месячный срок после неисполнения обязательств обратиться в суд с заявлением о признании покупателя банкротом.

8. Если иное не предусмотрено договором поставки, поставщик, допустивший недопоставку товаров в отдельном периоде поставки, обязан:

а) восполнить недопоставленное количество товаров в следующем периоде в пределах срока действия договора поставки;

б) восполнить недопоставленное количество товаров после завершения срока действия договора;

в) возместить убытки и не осуществлять восполнение недопоставки;

г) восполнить недопоставленное количество товаров в любое время по своему усмотрению.

9. Отмена доверителем поручения в случаях, когда поверенный действует в качестве коммерческого представителя:

а) не является основанием для возмещения убытков;

- б) является основанием для возмещения убытков в случае, если договором поручения не предусмотрено условие о вознаграждении поверенному;
- в) является основанием для возмещения убытков во всех случаях;
- г) не является основанием для возмещения убытков, если поверенный был уведомлен о прекращении договора за 15 дней.

10. Если иное не предусмотрено договором комиссии, комиссионер:

- а) не вправе ни при каких обстоятельствах отказаться от исполнения договора комиссии;
- б) вправе отказаться от исполнения договора комиссии, если заключит договор субкомиссии;
- в) вправе отказаться от исполнения договора комиссии, если договор заключен без указания срока его действия;
- г) вправе отказаться от исполнения договора, если он заключен на определенный срок.

11. По сделке, совершенной агентом с третьим лицом от своего имени и за счет принципала:

- а) приобретает права и становится обязанным по сделке агент;
- б) приобретает права и становится обязанным по сделке принципал;
- в) права и обязанности в равной степени приобретают агент и принципал;
- г) третье лицо вправе требовать исполнения обязательств, как от агента, так и от принципала.

12. За утрату, недостачу или повреждение принятых на хранение вещей после того, как наступила обязанность поклажедателя взять эти вещи обратно, хранитель отвечает:

- а) во всех случаях;
- б) если не докажет, что утрата, недостача или повреждение произошли вследствие непреодолимой силы либо из-за свойств вещи, о которых хранитель, принимая её на хранение, не знал и не должен был знать;
- в) при наличии с его стороны умысла или грубой неосторожности;
- г) при наличии умысла или грубой неосторожности поклажедателя.

13. В случае невозможности исполнения договора возмездного оказания услуг по обстоятельствам, за которые ни одна из сторон не отвечает, заказчик:

- а) не обязан осуществлять какие-либо выплаты исполнителю;
- б) возмещает исполнителю фактически понесенные им расходы;
- в) оплачивает исполнителю услуги в полном объеме, в сумме определенной договором возмездного оказания услуг;
- г) и исполнитель распределяют понесенные расходы поровну.

14. Односторонний отказ от исполнения договора транспортной экспедиции:

- а) не допускается;
- б) допускается в любое время без предупреждения;
- в) допускается только в случае, если это предусмотрено условиями договора транспортной экспедиции;
- г) допускается при условии предупреждения другой стороны в разумный срок и возмещения убытков, вызванных расторжением договора.

15. Право осуществления внешнеторговой деятельности в Российской Федерации предоставлено:

- а) всем субъектам предпринимательской деятельности при условии их специальной регистрации в качестве участника внешнеторговой деятельности;
- б) всем субъектам предпринимательской деятельности без специальной регистрации в качестве участника внешнеторговой деятельности;
- в) только юридическим лицам;
- г) всем хозяйствующим субъектам, за исключением субъектов малого предпринимательства.

16. Положения Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров для российских хозяйствующих субъектов при осуществлении внешней торговли:

- а) носят императивный характер;
- б) носят диспозитивный характер;
- в) применяются только в случаях, если это специально предусмотрено внешнеторговым контрактом с иностранным партнером;
- г) не применяются.

17. Внешнеторговые бартерные сделки должны заключаться

а) в устной форме;

б) путем обмена письмами, телеграммами, по факсимильной связи;

в) в простой письменной форме путем составления одного документа;

г) в нотариальной форме с указанием даты и номера сделки.

18. Международные правила толкования торговых терминов («Инкотермс»):

а) обязательны для всех участников внешнеторговой деятельности;

б) применяются, если во внешнеторговом контракте содержится ссылка к тому или иному варианту базисных условий;

в) не применяются, если лишь одним из участников является российская коммерческая организация

19. Товарные биржи вправе:

а) заниматься торгово-посреднической деятельностью;

б) приобретать акции банков и других кредитных организаций;

в) осуществлять регулирование биржевой торговли;

г) совершать биржевые сделки.

20. Членами товарной биржи могут быть:

а) органы государственной власти и управления;

б) инвестиционные фонды;

в) страховые компании;

г) юридические лица, руководители которых не являются служащими данной биржи.

21. Фьючерсные сделки – это сделки:

а) в отношении реального товара с отсроченным сроком его поставки;

б) со взаимной передачей прав и обязанностей в отношении стандартных контрактов на поставку биржевого товара;

в) подлежащие немедленному исполнению;

г) совершенные с намерением прикрыть другие сделки.

22. Скрытая реклама – это реклама, которая:

а) не оказывает никакого воздействия на потребителя;

б) умышленно вводит в заблуждение потребителя рекламы;

в) оказывает не осознаваемое потребителем воздействие на его восприятие;

г) распространяется в целях ликвидации вызванных ненадлежащей рекламой последствий.

23. Не требует лицензирования:

- а) реализация нефти и нефтепродуктов;
- б) деятельность по распространению пиротехнических изделий;
- в) заготовка и реализация лома черных и цветных металлов;
- г) торговля защищенной от подделок полиграфической продукцией.

24. При проведении поставок продукции для государственных нужд, в случае отказа покупателя от оплаты или нарушении сроков оплаты, государственный заказчик:

- а) несет перед поставщиком солидарную с покупателем ответственность;
- б) не отвечает по обязательствам покупателя;
- в) отвечает по обязательствам покупателя, если будет установлена вина государственного заказчика в невыполнении обязательств покупателем;
- г) несет перед поставщиком долевую с покупателем ответственность.

25. В случае не исполнения покупателем обязанности предварительно оплатить товар, если предварительная оплата предусмотрена договором, продавец:

- а) обязан в установленный договором срок передать товар, а впоследствии взыскать причиненные ему убытки;
- б) вправе отказаться от исполнения обязательства и потребовать возмещения убытков;
- в) вправе приостановить исполнение обязательства и взыскать проценты согласно статье 395 ГК РФ;
- г) обязан приостановить исполнение обязательства до момента предварительной оплаты.

26. Предметом договора поставки могут быть только:

- а) товары, предназначенные для предпринимательской деятельности и иных целей, не связанных с личным, семейным и домашним потреблением;
- б) любые товары без ограничения;
- в) только продукция производственного назначения;

- г) исключительно сырьевые товары и энергоресурсы.
27. Односторонний отказ от исполнения договора поставки:
- а) не допускается ни при каких обстоятельствах;
 - б) допускается при однократном нарушении сроков поставки товара;
 - в) допускается в случае существенного нарушения договора одной из сторон;
 - г) однократного нарушения сроков оплаты товара.
28. В коммерческом обороте права и обязанности по сделке, заключенной поверенным:
- а) возникают непосредственно у поверенного;
 - б) возникают непосредственно у доверителя;
 - в) возникают одновременно у поверенного и доверителя;
 - г) ни у кого не возникают.
29. Дополнительная выгода при совершении комиссионером сделки на условиях более выгодных, чем те, которые были указаны комитентом, если иное не предусмотрено соглашением сторон:
- а) передается комитенту;
 - б) остается у комиссионера;
 - в) делится между комитентом и комиссионером поровну;
 - г) возвращается клиенту, с которым заключил договор комиссионер;
 - д) переходит в доход государства.
30. При отсутствии в агентском договоре условий о порядке уплаты агентского вознаграждения принципал:
- а) не обязан уплачивать вознаграждение принципалу;
 - б) обязан уплатить вознаграждение в месячный срок с момента представления агентом отчета;
 - в) обязан уплатить вознаграждение в недельный срок с момента представления агентом отчета;
 - г) вправе отказаться от услуг агента.
31. Что означает термин «варрант» в договоре хранения ?
- а) залоговое свидетельство;

- б) обязательные условия хранения опасных товаров;
- в) альтернативные способы хранения товаров;
- г) требование о возврате товара поклажедателю.

33. Перевозчик несет ответственность за несохранность груза, происшедшую после принятия его к перевозке и до выдачи грузополучателю:

- а) во всех случаях, без исключения;
- б) во всех случаях, если не докажет вину грузоотправителя;
- в) при отсутствии вины грузоотправителя или грузополучателя в утрате, недостатке или повреждении груза;
- г) если не докажет, что утрата, недостача или повреждение груза произошли вследствие обстоятельств, которые перевозчик не мог предотвратить и устранение которых от него не зависело.

34. Экспорт и импорт осуществляется в Российской Федерации:

- а) на основе количественных ограничений;
- б) без количественных ограничений;
- в) с введением количественных ограничений в исключительных, предусмотренных законом случаях.

35. Согласно Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров отзыв оферты:

- а) невозможен;
- б) возможен, если сообщение об отзыве оферты получено до отправки акцепта;
- в) возможен, если оферта относится к твердой;
- г) возможен в любое время без ограничения срока.

36. Экспортный контроль по закону «Об экспортном контроле» осуществляется:

- а) за экспортом всех товаров;
- б) за экспортом энергоресурсов;
- в) за экспортом подакцизных товаров;
- г) за экспортом вооружений и военной техники.

37. Биржевым товаром могут быть:

- а) объекты недвижимости;
- б) объекты интеллектуальной собственности;
- в) черные и цветные металлы;
- г) земельные участки.

38. Число учредителей товарной биржи:

- а) не может составлять менее 10 учредителей;
- б) не может составлять менее 100 учредителей;
- в) должно быть не менее 50 учредителей;
- г) не регулируется законодательством.

39. Опционные сделки – это сделки:

- а) с уступкой прав на будущую передачу прав и обязанностей в отношении биржевого товара;
- б) со взаимной передачей прав и обязанностей в отношении стандартных контрактов на поставку биржевого товара;
- в) со взаимной передачей прав и обязанностей в отношении реального товара;
- г) основанные на доверии.

40. Государственный контроль в области рекламы возложен на:

- а) Федеральную налоговую службу;
- б) Федеральную антимонопольную службу;
- в) Министерство печати и информации;
- г) Федеральное агентство правительственной связи и информации.

41. При проведении поставок для государственных нужд, в случаях, когда потребность в товарах

- а) не вправе отказаться от товаров, поставка которых предусмотрена государственным контрактом;
- б) вправе отказаться от товаров, поставка которых предусмотрена государственным контрактом, при условии возмещения убытков, причиненных таким отказом;
- в) вправе отказаться от товаров, поставка которых предусмотрена государственным контрактом, без возмещения убытков.

42. Если продавец не исполняет обязанность по передаче предварительно оплаченного товара и иное не предусмотрено договором купли продажи:

а) на сумму предварительной оплаты подлежат уплате проценты в соответствии со статьей 395 ГК РФ со дня получения суммы продавцом от покупателя;

б) на сумму предварительной оплаты подлежат уплате проценты в соответствии со статьей 395 ГК РФ со дня передачи товара;

в) на сумму предварительной оплаты не подлежат уплате проценты в соответствии со статьей 395 ГК РФ.

43. В случае, когда сторонами предусмотрена поставка товаров в течение срока действия договора поставки отдельными партиями и периоды поставки не определены:

а) товары должны поставляться равными партиями ежемесячно;

б) товары должны поставляться равными партиями поквартально;

в) товары должны поставляться по усмотрению поставщика;

г) товары должны поставляться партиями в объемах, определяемых покупателем в течение 7 дней с момента поступления заявки покупателя.

44. Поверенный, действующий в качестве коммерческого представителя не вправе:

а) удерживать находящиеся у него вещи, которые подлежат передаче доверителю, в обеспечение своих требований по договору поручения;

б) отказаться от исполнения договора поручения без уведомления доверителя о прекращении данного договора;

в) лично исполнять данное ему поручение;

г) ни при каких условиях отступать от указаний доверителя.

45. Агентским договором не может быть предусмотрено:

а) обязательство агента не заключать аналогичных агентских договоров с другими принципалами;

б) обязательство принципала не заключать аналогичных агентских договоров с другими агентами;

- в) обязательство принципала о выплате вознаграждения агенту в фиксированном размере;
 - г) обязательство агента продавать товары, выполнять работы и оказывать услуги исключительно определенной категории покупателей (заказчиков).
46. При осуществлении хранения, что означает термин «секвестр»?
- а) хранение вещей, являющихся предметом спора;
 - б) изъятие вещей по требованию поклажедателя;
 - в) передача на хранение другому хранителю;
 - г) возмещение убытков, причиненных ненадлежащим хранением.
47. Если иное не установлено законом или договором, перевозчик:
- а) ни при каких условиях не имеет права удерживать переданные ему для перевозки грузы;
 - б) вправе удерживать переданные ему для перевозки грузы в обеспечение исполнения любых неисполненных грузополучателем обязательств;
 - в) вправе удерживать переданные ему для перевозки грузы в обеспечение причитающихся ему провозной платы и других платежей по перевозке.
48. Действие Венской конвенции о международных договорах купли-продажи распространяется на договора купли-продажи:
- а) товаров, продаваемых с аукциона;
 - б) черных и цветных металлов;
 - в) судов водного и воздушного транспорта;
 - г) фондовых бумаг.
49. Согласно Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров оферта вступает в силу:
- а) в момент получения лицом, которому она была направлена;
 - б) в момент отправления её оферентом;
 - в) в момент акцепта её акцептантом;
 - г) по истечении срока для возможной отмены оферты.
50. При осуществлении внешнеторговой деятельности законодательством РФ не предусмотрены такие защитные меры как:
- а) специальные;

- б) антидемпинговые;
- в) дискриминационные;
- г) компенсационные.

БИЛЕТЫ К ИТОГОВОМУ ЭКЗАМЕНУ

Билет № 1

1. Коммерческое право как один из разделов правоведения.
2. Особенности предъявления претензий по отдельным видам договоров (перевозка грузов, внешнеторговые контракты).

Билет № 2

1. Понятие, предмет и система коммерческого права.
2. Порядок предъявления претензий.

Билет № 3

1. Принципы коммерческого права.
2. Ответственное хранение товара.

Билет № 4

1. Соотношение публичного и коммерческого права.
2. Условия договора о хранении товара.

Билет № 5

1. Роль коммерческой деятельности в обеспечении нормального функционирования хозяйственного механизма.
2. Перевозка товара.

Билет № 6

1. Функции коммерческого права.
2. Условия договора о доставке товара

Билет № 7

1. Понятие и виды источников коммерческого права.
2. Экспертиза качества товаров.

Билет № 8

1. Правовое обеспечение развития товарного рынка.
2. Приемка товаров по количеству и качеству

Билет № 9

1. Общая характеристика субъектов коммерческого права.
2. Порядок приемки грузов от транспортных организаций.

Билет № 10

1. Предприниматели без образования юридического лица.
2. Порядок обращения взыскания на имущество должника.

Билет № 11

1. Посредники и их классификация.
2. Порядок возмещения вреда.

Билет № 12

1. Коммерческое представительство.
2. Ответственность за нарушение обязательств в торговом обороте.

Билет № 13

1. Понятие и основные виды коммерческих организаций, предусмотренные действующим в России законодательством
2. Залог как способ обеспечения исполнения обязательств.

Билет № 14

1. Реорганизация и ликвидация юридического лица.
2. Способы обеспечения исполнения торговых договоров.

Билет № 15

1. Хозяйственные товарищества.
2. Сроки исполнения обязательств. Досрочное исполнение обязательств.

Билет № 16

1. Хозяйственные общества
2. Условия договора о месте исполнения обязательств.

Билет № 17

1. Государственный и муниципальные унитарные предприятия
2. Условия договора о качестве и комплектации товара.

Билет № 18

1. Участие государств национально-государственных и административно-территориальных образований в торговом обороте.
2. Определение в договоре ассортимента товара

Билет № 19

1. Государственный надзор за торговой деятельностью.
2. Договор лизинга в коммерческой деятельности.

Билет № 20

1. Объекты торгового оборота.
2. Посреднические договоры (договор поручения, комиссии, агентирования)

Билет № 21

1. Объекты интеллектуальной собственности предпринимателя.
2. Предварительный договор и его условия.

Билет № 22

1. Служебная и коммерческая тайна.
2. Особенности заключения договоров на товарных биржах и аукционах.

Билет № 23

1. Товарораспорядительные документы и их участи в товарообороте.
2. Существенные условия и содержание договора.

Билет № 24

1. Товарный знак и его роль, порядок регистрации товарного знака.
2. Порядок заключения договора.

Билет № 25

1. Наименование места происхождения товара, его регистрация и право пользования им.
2. Понятие, виды и формы торговых сделок.

Билет № 26

1. Государственное регулирование торговых операций с отдельными видами товаров.
2. Правовая сущность и содержание антимонопольного законодательства.

Билет № 27

1. Государственная монополия на производство и продажу отдельных видов товаров.
2. Конкурентная среда коммерческой деятельности.

Билет № 28

1. Условия и порядок ограничения реализации отдельных видов товаров.
2. Организация сбыта товаров предприятиями-изготовителями.

Билет № 29

1. Правовые основы организации торгового оборота.
2. Участники биржевой торговли.

Билет № 30

1. Правовые основы деятельности оптовых ярмарок.
2. Правовое регулирование деятельности бирж.

КНИГООБЕСПЕЧЕННОСТЬ ИНТЕРНЕТ - РЕСУРСЫ

- Основная литература Коммерческое право(предпринимательское право).-/учебник.-4-е изд.,перераб. и доп. : М. : Проспект, 2009.
Пугинский Б.И. Коммерческое право России.- 2-е изд. : / Б.И. Пугинский. М. : Зерцало, 2007. - 350 с.
- Электронные ресурсы ЭБС «Университетская библиотека online», 2014 <http://biblioclub.ru/>
Коммерческое право : учебник / Н.Д. Эриашвили, М.Н. Илюшина, П.В. Алексей и др. ; под ред. И.В. Петров, М.М. Рассолов, П.В. Алексей. - 4-е изд., перераб. и доп. - М. : Юнити-Дана, 2012. - 504 с. - (Dura lex, sed lex). - ISBN 978-5-238-01792-1 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=115313>
Рубцова, Н.Н. Коммерческое право. Практикум : учебное пособие / Н.Н. Рубцова. - Новосибирск : НГТУ, 2012. - 40 с. - ISBN 978-5-7782-2154-3 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=229141>
Коммерческое право : учебник / под ред. П.В. Алексей, И.В. Петров, М.М. Рассолов. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Юнити-Дана, 2012. - 432 с. - (Dura lex, sed lex). - ISBN 978-5-238-01486-9 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=119138>
Коммерческое право : учебник / под ред. М.М. Рассолов, П.В. Алексей. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Юнити-Дана, 2012. - 384 с. - (Высшее профессиональное образование «Юриспруденция»). - ISBN 5-238-00855-4 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118634>
Рузакова, О.А. Коммерческое право : учебное пособие / О.А. Рузакова. - М. : Евразийский открытый институт, 2011. - 134 с. - ISBN 978-5-374-00107-5 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=90916>
- Периодика: журналы, газеты Коммерческое право. Научно-практический журнал / под ред. Б.И. Пугинский - М. : Зерцало-М, 2013. - ISSN 221-8351 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=221777>
Журнал «Коммерческое право»
ГОСУДАРСТВО И ПРАВО <http://www.igpran.ru/journal/index.php>
Архив публикаций с 1997 г.
ГРАЖДАНИН И ПРАВО <http://www.grajdaninipravo.ru/index.html>
- Ресурсы Интернет Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ (режим доступа) <http://www.council.gov.ru>
База данных «Федеральные законы» <http://www.council.gov.ru>
Гарант –www.garant.ru

Журнал "Логинфо" <http://www.loginfo.ru/>
Консультант Плюс : www.consultant.ru
Коммерческий информационно-аналитический центр <http://www.cia-center.ru/>
Справочные правовые системы "Кодекс", "Эталон", "Юсис",
"Юрисконсульт".
Официальный сайт Федеральной налоговой службы
(<http://www.nalog.ru/>)
Новое в налоговом законодательстве (<http://garant.ru/fns/>)
Библиотека фонда знаний «Ломоносов» (<http://www.lomonosov-fund.ru/enc/ru/library>).
Электронная юридическая библиотека "ЮристЛиб"
(<http://www.juristlib.ru/>)
Электронная библиотека «Все о праве» (<http://www.allpravo.ru/library>)
Юридическая научная библиотека издательства «СПАРК»
(<http://www.lawlibrary.ru/>)
Федеральный правовой портал Юридическая Россия
(<http://law.edu.ru/lawlibrary>)

КРАТКИЙ ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЙ СЛОВАРЬ (ГЛОССАРИЙ)

КРАТКИЙ ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЙ СЛОВАРЬ (ГЛОССАРИЙ)

Аукцион - способ продажи товара с публичного торга покупателю, предложившему наивысшую цену.

Бартерная сделка - сделка, при которой взаимный обмен продукцией осуществляется без денежной оплаты. Пропорции обмена при этом определяются, как правило, с учетом соотношения цен на обмениваемые товары на внутреннем или мировом рынке, качества продукции и условий поставки.

Биржевая сделка - зарегистрированный биржей договор (соглашение), заключаемый участниками биржевой торговли в отношении биржевого товара в ходе биржевых торгов.

Биржевой товар - не изъятый из оборота товар определенного рода и качества, в том числе стандартный контракт и коносамент на указанный товар, допущенный в установленном порядке биржей к биржевой торговле.

Брокер - биржевой посредник, заключающий биржевые сделки от имени клиента и за его счет, от имени клиента и за свой счет или от своего имени за счет клиента (ст.9 Закона РФ "О товарных биржах и биржевой торговле").

Брокерская деятельность - совершение биржевых сделок брокером от имени клиента и за его счет, от имени клиента и за свой счет или от своего имени за счет клиента.

Брэнд (брендинг) - клеймо; марочный (от - "марка товара") принцип управления (brand management), заключающийся в выделении отдельных брендов (товарных знаков, товарных марок, знаков обслуживания) в самостоятельные объекты маркетинга.

Дилер - биржевой посредник, заключающий биржевые сделки от своего имени и за свой счет с целью последующей перепродажи на бирже для получения выручки (прибыли).

Дилерская деятельность - совершение биржевых сделок дилером от своего имени и за свой счет с целью последующей перепродажи на бирже.

Договор аренды предприятия - соглашение сторон, по которому арендодатель обязуется предоставить во временное владение и пользование за плату предприятие в целом как имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности.

Договор в сфере предпринимательской деятельности (предпринимательский договор) - заключаемое на возмездной основе в целях осуществления предпринимательской деятельности соглашение, стороны или одна из сторон которого выступают в качестве субъектов предпринимательства.

Договор коммерческой концессии (франчайзинг) - соглашение сторон, по которому одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение на срок или без указания срока право использовать в предпринимательской деятельности пользователя комплекс исключительных прав, принадлежащих правообладателю, в том числе право на фирменное наименование и (или) коммерческое обозначение правообладателя, на охраняемую коммерческую информацию, а также на

другие предусмотренные договором объекты исключительных прав - товарный знак, знак обслуживания и т.д.

Договор контрактации - соглашение сторон, по которому производитель сельскохозяйственной продукции, являющийся субъектом предпринимательства, обязуется передать выращенную (произведенную) им сельскохозяйственную продукцию заготовителю - лицу, осуществляющему закупки такой продукции для переработки или продажи.

Договор перевозки грузов - соглашение сторон, по которому перевозчик, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется доставить вверенный ему отправителем груз в пункт назначения и выдать его управомоченному на получение груза лицу (получателю), а отправитель обязуется уплатить за перевозку груза установленную плату.

Договор поставки - соглашение сторон, по которому одна сторона (поставщик или продавец), осуществляющая предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары другой стороне (покупателю) для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.

Договор простого товарищества (о совместной деятельности) для извлечения прибыли - соглашение сторон, по которому двое или несколько лиц (товарищей) обязуются соединить свои вклады и совместно действовать без образования юридического лица для извлечения прибыли.

Договор складского хранения - соглашение сторон, по которому товарный склад (хранитель, являющийся субъектом предпринимательства), обязуется за вознаграждение хранить товары, переданные ему товаровладельцем (поклажедателем), и вернуть эти товары в сохранности.

Договор страхования предпринимательских рисков - разновидность договора имущественного страхования, характерная для предпринимательского оборота.

Договор строительного подряда - соглашение сторон, по которому подрядчик, являющийся субъектом предпринимательства, обязуется в

установленный договором срок построить по заданию заказчика определенный объект либо выполнить иные строительные работы, а заказчик обязуется создать подрядчику необходимые условия для выполнения работ, принять их результат и уплатить обусловленную цену.

Договор транспортной экспедиции - соглашение сторон, по которому экспедитор, являющийся субъектом предпринимательства, обязуется за вознаграждение и за счет другой стороны (клиента - грузоотправителя или грузополучателя) выполнить или организовать выполнение определенных договором экспедиции услуг, связанных с перевозкой груза.

Договор финансовой аренды (лизинг) - соглашение сторон, по которому арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца и предоставить арендатору это имущество за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей.

Информация - совокупность сведений о каких-либо событиях и фактах.

Коммерческая тайна - используемая в предпринимательской деятельности информация, обладающая действительной или потенциальной коммерческой ценностью в силу неизвестности ее третьим лицам, к которой нет свободного доступа на законном основании и обладатель информации принимает меры к охране ее конфиденциальности. Сведения, которые не могут составлять коммерческую тайну, определяются законом и иными правовыми актами.

Маркетинг - система коммерческих мер предпринимательской деятельности в условиях рыночной концепции управления. Необходимая составная часть рыночной системы, эффективное средство конкурентной борьбы.

Паблик рилейшнз (Public Relations - ПР) - некоммерческие престижные мероприятия, направленные на создание благоприятного облика фирмы.

Реклама - распространяемая в любой форме, с помощью любых средств информация о физическом или юридическом лице, товарах, идеях и начинаниях (рекламная информация), которая предназначена для неопределенного круга лиц и призвана формировать или поддерживать интерес к этому физическому, юридическому лицу, товарам, идеям и начинаниям и

способствовать реализации товаров, идей и начинаний (ст.2 Закона РФ о рекламе).

Рынок - совокупность социально-экономических отношений между продавцами и покупателями; сфера потенциальных обменов, посредством которых осуществляется реализация товаров и окончательное признание общественного характера заключенного в них труда.

Рыночная экономика - система экономических свобод, действующая в жестких рамках закона, поскольку свобода без закона может привести к хаосу и насилию, а закон без свободы чреват тиранией государства.

Товар - продукт труда, произведенный для продажи или обмена.

Товарная биржа - организация, наделенная правами юридического лица, формирующая оптовый рынок путем организации и регулирования биржевой торговли, осуществляемой в форме гласных публичных торгов, проводимых в заранее определенном месте и в определенное время по установленным ею правилам.

Товарный рынок - сфера обращения товара, не имеющего заменителей либо взаимозаменяемых товаров на территории Российской Федерации или ее части, определяемой исходя из экономической возможности покупателя приобрести товар на соответствующей территории и отсутствия этой возможности за ее пределами (ч.4 ст.4 Закона о конкуренции на товарных рынках).

Ярмарка - ежегодный рынок. Периодически, как правило, ежегодно организуемые в установленном месте торги.