

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**Методические рекомендации для
самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (РУП 2016г.)**

Б1.В.ДВ.02.02 Коммерческое право

Направление подготовки 38.04.01 Экономика

Магистерская программа Учет, анализ и аудит

Форма обучения заочная

СОДЕРЖАНИЕ

- 1. Организация самостоятельной работы**
- 2. Методические рекомендации по самостоятельному изучению вопросов**
- 3. Методические рекомендации по подготовке к занятиям**

1. ОРГАНИЗАЦИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

1.1 Организационно-методические данные дисциплины

№ п.п.	Наименование темы	Общий объем часов по видам самостоятельной работы (из табл. 5.1 РПД)				
		Контрольная работа	подготовка реферата/эссе	индивидуальные домашние задания (ИДЗ)	самостоятельное изучение вопросов (СИВ)	подготовка к занятиям (ПкЗ)
1	2	3	4	5	6	7
1.	Модульная единица 1 Предмет и метод коммерческого права	-	-	-	1	5
2.	Модульная единица 2 Субъекты коммерческой деятельности	-	-	-	1	5
3	Модульная единица 3 Понятие объектов торгового оборота.	-	-	-	1	5
4	Модульная единица 4 Товарные биржи, оптовые ярмарки, диллерские сети	-	-	-	1	5
5	Модульная единица 5 Торговые сделки и контракты	-	-	-	1	5
6	Модульная единица 6 Выбор структуры договорных связей	-	-	-	1	5
7	Модульная	-	-	-	1	5

8	единица 7 Приемка товаров Модульная единица 8 Государствен ный контроль за соблюдением правил коммерческой деятельности	-	-	-	1	5
9	Модульная единица 9 Претензии и иски				2	2
	Итого	-	-	-	10	42

2. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО САМОСТОЯТЕЛЬНОМУ ИЗУЧЕНИЮ ВОПРОСОВ

2.1. Рассматриваемые вопросы

1. Функции и принципы коммерческого права.
2. Система коммерческого права.

2.1.3 При подготовке к вопросам необходимо акцентировать внимание на понятие и классификацию функций коммерческого права, его основных принципах и особое внимание уделить системе коммерческого права, которая включает в себя общую и особенную части. Также необходимо проанализировать источники в коммерческом праве.

2.2 Субъекты коммерческой деятельности

2.2.1 Вопросы к занятию:

1. Понятие и виды юридического лица.
2. Создание и ликвидация юридических лиц.

2.2.3 При подготовке к вопросам необходимо акцентировать внимание на понятие и признаках юридического лица. Студент должен знать виды юридических лиц, способы

создания и этапы образования. Рассмотреть случаи прекращения деятельности юридического лица.

2.3 Понятие объектов торгового оборота

2.3.1 Вопросы к занятию:

2. Понятие и социально-экономическая роль конкуренции.
3. Способы создания конкурентной среды.

2.3.3 При подготовке к вопросам необходимо акцентировать внимание на Федеральном законе № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (в редакции от 02.07.2013).

Студенту необходимо знать такие понятия, как товарный рынок, конкуренция, недобросовестная конкуренция и многие другие, употребляемые данным законом. Студент должен изучить этот закон, и уметь работать с ним и применять его на практике.

2.4 Товарные биржи, оптовые ярмарки, диллерские сети

2.4.1 Вопросы к занятию:

1. Биржевая торговля. Правовое положение товарных бирж.
2. Проведение торгов. Признание торгов недействительными. Правовое регулирование торгов на бирже.

2.4.3 При подготовке к вопросам необходимо акцентировать внимание на определение и правовом положении товарной биржи в РФ, также необходимо проанализировать современное состояние товарной биржи, опираясь на нормативно-правовые акты. Студент должен знать гражданско-правовые основы проведения торгов, признание их недействительными, особое внимание уделив вопросам проведения торгов на бирже.

2.5 Торговые сделки и контракты

2.5.1 Вопросы к занятию:

1. Общие положения о договоре.
2. Классификация коммерческих договоров.

2.5.3 При подготовке к вопросам необходимо акцентировать внимание на общих положениях о сделках и контрактах. Студент должен знать понятие сделки, ее форму и признаки, требования, предъявляемые к сделкам, последствия недействительности сделок. Знать понятие контракта и его отличие от договора и сделки, его структуру и содержание.

Уметь отличать оспоримую от ничтожной сделки, мнимую от притворной, знать правила реституции, применяемые к недействительным сделкам.

2. 6 Выбор структуры договорных связей

2.6.1 Вопросы к занятию:

1. Правовое регулирование заключения договоров.
2. Способы заключения торговых договоров.

2.6.3 При подготовке к вопросам необходимо акцентировать внимание на общих положениях о гражданско-правовом договоре, его форме, структуре и содержание, здесь необходимо работать с Гражданским кодексом РФ (части 1 и 2). Необходимо помнить, что все договоры в коммерческом праве можно разделить на три группы: договоры регулирующие торговый оборот, посреднические договоры и договоры содействующие торговле. Рассмотреть основные из них, такие как: договор купли-продажи, договор перевозки, договор хранения, договор поставки, договор контрактации и др.

2. 7 Приемка товаров

2.7.1 Вопросы к занятию:

1. Определение в договоре условия о сроке отгрузки (передачи) товара.
2. Установление в договоре графиков отгрузки товара.

2.7.3 При подготовке к вопросам необходимо акцентировать внимание на таких вопросах, как понятие срока и требования, предъявляемые к нему, правила исчисления сроков, перерыв срока и его приостановление. Студент должен знать не только общие положения о сроках, но и его особенности при заключении договора на поставку товара партиями (частями). Уметь работать с нормативно-правовыми актами и при необходимости грамотно их применять, ссылаясь не только на нормативно-правовой акт, но и на конкретную его статью.

2.8 Государственный контроль за соблюдением правил коммерческой деятельности

2.8.1 Вопросы к занятию:

1. Условия применения ответственности.
2. Виды ответственности в гражданском праве.

2.8.3 При подготовке к вопросам необходимо акцентировать внимание на общих положениях о юридической ответственности.

Студент должен знать имущественную ответственность в торговом обороте, ее сущность, виды, условия применения и основания освобождения. Знать, что понимается под непреодолимой силой, форс-мажорными обстоятельствами.

Неисполнение и ненадлежащее исполнение обязательств. Просрочка должника. Просрочка кредитора. Ответственность за действия третьих лиц. Гражданско-правовые санкции.

2.9 Претензии и иски

2.9.1 Вопросы к занятию:

- 1 Понятие и форма претензии, иска.
- 2 Особенности предъявления претензий, вытекающих из перевозки грузов.

2.9.3 При подготовке к вопросам необходимо акцентировать внимание на понятиях претензии и иска, их форме и содержании. Студент должен знать порядок предъявления претензии и иска, особое внимание уделив их содержанию. Помнить о том, что претензия и иск имеют место быть только при неисполнении или ненадлежащем исполнении условий договора одной из сторон и в сроки строго, определенные законом или договором.

3. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОДГОТОВКЕ К ЗАНЯТИЯМ

3.1 Вид и наименование темы занятия

Практическое занятие 1 (ПЗ-1) Предмет и метод коммерческого права.

1. Место коммерческого права в российской правовой системе.
2. Предмет и метод коммерческого права.
3. Предпринимательская деятельность.
4. История становления КП.
5. Соотношение понятий предпринимательской, коммерческой и торговой деятельности.
6. Специализация торгового права в системе частного права. Проблема «дуализма» гражданского и торгового права.

При подготовке к вопросам акцентировать внимание необходимо на понятие, цели, содержание коммерческой деятельности. Отношения, включаемые в предмет коммерческого права. Понятие и сущность коммерции как вида предпринимательской деятельности.

История коммерческого (торгового) права. Зарубежный и российский дореволюционный опыт кодификации торгового законодательства. Возрождение российского коммерческого права в современный период формирования рыночных отношений в стране, развитием национального рынка и расширением торговых связей с другими странами.

Коммерческое и гражданское право: взаимосвязь и разграничение.

Принципы коммерческого права. Источники коммерческого права. Конституция Российской Федерации – общая правовая основа торгового законодательства. Гражданский кодекс как источник торгового права. Законы Российской Федерации, подзаконные акты по вопросам коммерческой деятельности. Обычаи торгового оборота и деловые обыкновения. ИНКОТЕРМС. Международные, межгосударственные и межправительственные соглашения по вопросам торговли как источники коммерческого права.

3.2 Вид и наименование темы занятия

Практическое занятие 2 (ПЗ-2) Субъекты коммерческой деятельности

1. Понятие участников торговой деятельности
2. Виды субъектов коммерческого права.
3. Организаторы товарного рынка.
4. Оптовые и торговые и посреднические организации. Дилеры. Торговые дома. Трейдеры. Дистрибьюторские фирмы. Комиссионеры. Фирмы-стокисты. Торговые агентства и агенты. Брокеры.
5. Основание выбора видов организаций
6. Понятие объектов торгового оборота.
7. Виды объектов торгового права. Классификация товаров.
8. Товарный знак, знак обслуживания – их назначение, виды, порядок регистрацию. Свидетельство на товарный знак и знак обслуживания. Коллективный знак. Использование и передача товарного знака и знака обслуживания.
9. Сущность и применения брэнда и торговой марки.
10. Наименование места происхождения товара, его регистрация и право пользования им.
11. Указание организации, изготовившей товар, значение и способы конкретизации этих данных.

При подготовке к вопросам акцентировать внимание необходимо на понятие и состав субъектов коммерческого права. Соотношение понятий субъекты коммерческого права и субъекты коммерческой деятельности.

Предприниматели без образования юридического лица. Система организационно-правовых форм юридических лиц, осуществляющих коммерческую деятельность. Виды организационно-правовых форм коммерческих организаций. Осуществление предпринимательской деятельности некоммерческими организациями.

Хозяйственные общества: АО, ООО, ОДО.

Акционерные общества (АО). Открытые и закрытые АО. Правовой статус и деятельность АО: учредительные документы, уставной фонд, состав и количество участников, порядок управления деятельностью. Особенности ответственности участников акционерного общества.

Хозяйственные товарищества: полное товарищество, товарищество на вере (коммандитное).

Производственные кооперативы. Правовой статус и деятельность производственных кооперативов: учредительный документ, паевой фонд, органы управления. Участники производственных кооперативов.

Государственные и муниципальные унитарные предприятия. Особый режим имущества государственных и муниципальных унитарных предприятий. Предприятия на праве хозяйственного ведения, предприятия на праве оперативного управления (казенные). Ответственность по долгам казенного предприятия.

3.3 Вид и наименование темы занятия

Практическое занятие 3 (ПЗ-3) Проблемы Понятие объектов торгового оборота

1. Понятие и сущность объектов торгового оборота.
2. Отличительные черты коммерческих договоров.
3. Классификация коммерческих договоров.
4. Составные обязательства.
5. Правовое регулирование заключения договоров.
6. Способы заключения торговых договоров. Порядок заключения договоров по схеме оферта-акцепт. Протокол разногласий при возвращении договора.
7. Коммерческая практика при получении ответа о согласии заключить договор на иных условиях. Передача разногласий на разрешение суда.
8. Долгосрочные договоры.
9. Заключение договора в процессе проводимых сторонами переговоров.
10. Заключение договоров в сети Интернет.
11. Изменение и расторжение договоров.

При подготовке к вопросам акцентировать внимание необходимо на понятие и виды объектов коммерческого оборота. Понятие и основные характеристики товаров. Количество товара. Качество товара. Срок службы и срок годности товара. Место происхождения товара. Классификация товаров. Общегосударственные классификации товаров. Общероссийский классификатор продукции (ОКП). Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД).

Товарораспределительные документы как объекты торгового оборота. Складские и перевозочные документы. Простое и двойное складское свидетельство. Коносамент. Накладные на перевозку грузов.

Торговая политика Российской Федерации и особенности ее реализации. Государственное лицензирование деятельности по производству и торговле отдельными

видами товаров. Порядок выдачи лицензий на осуществление соответствующих видов деятельности.

3.4 Вид и наименование темы занятия

Практическое занятие 4 (ПЗ-4) Товарные биржи, оптовые ярмарки, диллерские сети

1. Понятие биржи.
2. Правовое положение и особенности деятельности бирж в Российской Федерации.
3. Классификация товарных бирж.

При подготовке к вопросам акцентировать внимание необходимо на понятие и структура товарного рынка. Способы организации торговли.

Биржевая торговля. Правовое положение товарных бирж. Понятие и правовое регулирование товарных бирж как участников предпринимательских отношений. Правила биржевой торговли. Цель деятельности товарной биржи. Правоспособность биржи. Понятие биржевой деятельности Лицензирование биржевой деятельности.

Организация биржевых торгов. Биржевая сделка и биржевой товар. Понятие реальных, форвардных, фьючерсных и опционных сделок. Участие биржи в регулировании цен. Биржевое страхование. Функции биржи по разрешению споров по биржевым сделкам. Биржевая система клиринга и расчетов. Биржевая арбитражная комиссия.

Участники биржевой торговли. Члены биржи: полные и неполные. Посетители биржевых торгов. Постоянные и разовые посетители. Биржевые брокеры. Порядок государственного регулирования созданием и деятельностью товарных бирж.

3.5 Вид и наименование темы занятия

Практическое занятие 5 (ПЗ-5) Торговые сделки и контракты

1. Правовое регулирование заключения сделок и контрактов.
2. Способы заключения торговых сделок и контрактов.
3. Сущность и виды договоров оптовой купли-продажи и его подвиды. Торгово-производственные функции оптовых организаций.
4. Правовые особенности отношений по реализации товаров изготовителями и оптовыми организациями через собственные сбытовые сети.
5. Структура отношений по поставке товаров для государственных нужд.
6. Структура связей по межрегиональным поставкам товаров.

При подготовке к вопросам акцентировать внимание необходимо на понятие договора оптовой купли продажи. Стороны договора. Особое предназначение товара по договору оптовой купли-продажи. Отличие данного договора от поставки.

Договор поставки. Понятие и правовое регулирование. Понятие и целевое использование товара по договору поставки. Специфика сторон. Срок договора. Периоды поставки. Особенности заключения и оформления данного договора. Отгрузочная разнарядка. Права и

обязанности сторон. Ответственность сторон за неисполнение договорных обязательств. Ответственное хранение.

Контрактация. Понятие. Особенности предмета договора. Стороны договора. Существенные условия. Распределение прав и обязанностей между производителем сельхозпродукции и заготовителем по договору контрактации. Особенности ответственности производителя сельхозпродукции.

Поставка товаров для государственных и муниципальных нужд. Государственный контракт. Порядок размещения заказов на поставку товаров для государственных и муниципальных нужд.

Договор мены. Товарный и коммерческий кредит.

3.6 Вид и наименование темы занятия

Практическое занятие 6 (ПЗ-6) Выбор структуры договорных связей

1. Определение в законе и договоре места исполнения обязательства по передаче товара. Особенности определения места исполнения договора контрактации сельхозпродукции.
2. Определение в договоре условия о сроке отгрузки (передачи) товара.
3. Установление в договоре графиков отгрузки товара.
4. Определение в договоре размеров одновременно отгружаемых партий товара, частоты (ритмичности) отгрузки.
5. Установление сторонами в договоре момента (места) перехода права собственности на товар и риска случайной гибели или повреждения товара.

При подготовке к вопросам акцентировать внимание необходимо на понятие и структуру коммерческих связей. Правовые основы организации договорной работы. Понятие и значение договора в коммерческой деятельности. Признаки коммерческого договора. Отличие коммерческих договоров от договоров обычного гражданского оборота. Функции коммерческого договора. Реализация принципа свободы договора в коммерческой деятельности.

Способы заключения договора. Оферта. Акцепт. Публичная оферта, ее отличие от рекламы. Заключение договора в обязательном порядке. Заключение договора на торгах. Порядок заключения договора. Форма договора. Необходимость нотариального удостоверения договора и государственной регистрации. Лица, имеющие право заключать сделки от имени юридического лица. Особенности заключения крупных сделок. Заключение договоров представительствами и филиалами. Урегулирование разногласий при заключении договора. Предварительный договор и соглашение о намерениях. Изменение и расторжение коммерческого договора. Исполнение договора. Правовые средства обеспечения договорных обязательств.

Электронные сделки. Порядок заключения электронных сделок. Электронно-цифровая подпись. Электронная торговля. Понятие и правовое регулирование Субъекты электронной торговли.

Классификация коммерческих договоров.

3.7 Вид и наименование темы занятия

Практическое занятие 7 (ПЗ-7) Приемка товаров

1. Основания регулирования приемки товаров.
2. Порядок регулирования приемки товаров.
3. Нормативно-правовая база регулирующая приемку товаров

При подготовке к практическому занятию необходимо обратить внимание на нормативные акты, регулирующие порядок приемки товара по количеству и качеству. Определение в договоре порядка и особенностей приемки отдельных видов товаров.

3.8 Вид и наименование темы занятия

Практическое занятие 8 (ПЗ-8) Государственный контроль за соблюдением правил коммерческой деятельности

1. Проверка сохранности товара при получении от транспортных организаций.
2. Правовое регулирование приемки товаров.
3. Порядок приемки во внутреннем обороте.
4. Приемка импортных товаров.
5. Экспертиза качества товаров.
6. Обжалование результатов экспертизы. Общие правила проведения экспертизы качества и количества товаров.

При подготовке к вопросам акцентировать внимание необходимо на порядок сохранности товара при получении от транспортной организации. Коммерческие акты, порядок составления, обжалование отказа в выдаче, значение. Порядок проведения экспертизы для определения причин несохранности груза и размера ущерба, возникшего при транспортировке.

Порядок составления актов о недостатке и ненадлежащем качестве товара. Экспертиза качества товаров. Учреждения, уполномоченные на проведение экспертизы.

3.9 Вид и наименование темы занятия

Практическое занятие 9 (ПЗ-9) Претензии и иски

1. Законодательство о претензионном порядке урегулирования споров. Включение в договор условия о претензионном урегулировании споров.
2. Порядок и сроки предъявления претензий в торговых отношениях.
3. Особенности предъявления претензий, вытекающих из перевозки грузов. Виды транспортных организаций, которые могут заявлять претензии по поводу утраты, недостачи или порчи груза.

4. Государственное регулирование торговой деятельности. Принципы, порядок и пределы вмешательства контролирующих органов в деятельность участников торгового оборота.
5. Министерство экономического развития РФ, его территориальные органы. Органы Госинспекции по торговле, качеству товаров и защите прав потребителей.
6. Защита организаций и предпринимателей от неправомерных действий контролирующих органов.

При подготовке к вопросам акцентировать внимание необходимо на порядок и сроки предъявления претензий (рекламаций) в торговых отношениях. Порядок и сроки дачи ответа на претензию. Соглашение о бесспорном списании сумм по признанным претензиям.

Основные способы разрешения коммерческих споров. Процедура переговоров, направление и рассмотрение претензий. Переговоры при разрешении коммерческих споров. Претензионный порядок разрешения споров в коммерческом обороте. Определение претензии. Претензионный порядок в отношениях между коммерсантами, а также между коммерсантами и иными участниками хозяйственного оборота.

Разрешение коммерческих споров посредством арбитражного судопроизводства и третейского разбирательства. Порядок подачи искового заявления в арбитражный суд.

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**Методические рекомендации для
самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (РУП 2015г.)**

Б1.В.ДВ.02.02 Коммерческое право

Направление подготовки 38.04.01 Экономика

Магистерская программа Учет, анализ и аудит

Форма обучения заочная

СОДЕРЖАНИЕ

- 4. Организация самостоятельной работы**
- 5. Методические рекомендации по самостоятельному изучению вопросов**
- 6. Методические рекомендации по подготовке к занятиям**

1. ОРГАНИЗАЦИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

1.1 Организационно-методические данные дисциплины

№ п.п.	Наименование темы	Общий объем часов по видам самостоятельной работы (из табл. 5.1 РПД)				
		Контрольная работа	подготовка реферата/эссе	индивидуальные домашние задания (ИДЗ)	самостоятельное изучение вопросов (СИВ)	подготовка к занятиям (ПкЗ)
1	Тема 1	3	4	5	6	7
1.	Предмет и метод коммерческого права	-	-	-	1	10
2.	Тема 2 Субъекты коммерческой деятельности	-	-	-	1	10
3	Тема 3 Понятие объектов торгового оборота.	-	-	-	1	4
4	Тема 4 Товарные биржи, оптовые ярмарки, диллерские сети	-	-	-	1	4
5	Тема 5 Торговые сделки и контракты	-	-	-	1	4
6	Тема 6 Выбор структуры договорных связей	-	-	-	1	4
7	Тема 7 Приемка товаров	-	-	-	1	4
8	Тема 8 Государственный контроль за соблюдением	-	-	-	1	5

9	правил коммерческой деятельности Тема 9 Претензии и иски				2	5
	Итого	-	-	-	10	50

2. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО САМОСТОЯТЕЛЬНОМУ ИЗУЧЕНИЮ ВОПРОСОВ

2.1. Рассматриваемые вопросы

3. Функции и принципы коммерческого права.
4. Система коммерческого права.

2.1.4 При подготовке к вопросам необходимо акцентировать внимание на понятие и классификацию функций коммерческого права, его основных принципах и особое внимание уделить системе коммерческого права, которая включает в себя общую и особенную части. Также необходимо проанализировать источники в коммерческом праве.

2.2 Субъекты коммерческой деятельности

2.2.1 Вопросы к занятию:

3. Понятие и виды юридического лица.
4. Создание и ликвидация юридических лиц.

2.2.3 При подготовке к вопросам необходимо акцентировать внимание на понятие и признаках юридического лица. Студент должен знать виды юридических лиц, способы создания и этапы образования. Рассмотреть случаи прекращения деятельности юридического лица.

2.3 Понятие объектов торгового оборота

2.3.1 Вопросы к занятию:

4. Понятие и социально-экономическая роль конкуренции.
5. Способы создания конкурентной среды.

2.3.3 При подготовке к вопросам необходимо акцентировать внимание на Федеральном законе № 135-ФЗ «О защите конкуренции» (в редакции от 02.07.2013).

Студенту необходимо знать такие понятия, как товарный рынок, конкуренция, недобросовестная конкуренция и многие другие, употребляемые данным законом. Студент должен изучить этот закон, и уметь работать с ним и применять его на практике.

2.4 Товарные биржи, оптовые ярмарки, диллерские сети

2.4.1 Вопросы к занятию:

1. Биржевая торговля. Правовое положение товарных бирж.
2. Проведение торгов. Признание торгов недействительными. Правовое регулирование торгов на бирже.

2.4.3 При подготовке к вопросам необходимо акцентировать внимание на определении и правовом положении товарной биржи в РФ, также необходимо проанализировать современное состояние товарной биржи, опираясь на нормативно-правовые акты. Студент должен знать гражданско-правовые основы проведения торгов, признание их недействительными, особое внимание уделив вопросам проведения торгов на бирже.

2.5 Торговые сделки и контракты

2.5.1 Вопросы к занятию:

3. Общие положения о договоре.
4. Классификация коммерческих договоров.

2.5.3 При подготовке к вопросам необходимо акцентировать внимание на общих положениях о сделках и контрактах. Студент должен знать понятие сделки, ее форму и признаки, требования, предъявляемые к сделкам, последствия недействительности сделок. Знать понятие контракта и его отличие от договора и сделки, его структуру и содержание. Уметь отличать оспоримую от ничтожной сделки, мнимую от притворной, знать правила реституции, применяемые к недействительным сделкам.

2.6 Выбор структуры договорных связей

2.6.1 Вопросы к занятию:

1. Правовое регулирование заключения договоров.
2. Способы заключения торговых договоров.

2.6.3 При подготовке к вопросам необходимо акцентировать внимание на общих положениях о гражданско-правовом договоре, его форме, структуре и содержании, здесь необходимо работать с Гражданским кодексом РФ (части 1 и 2). Необходимо помнить, что все договоры в коммерческом праве можно разделить на три группы: договоры регулирующие торговый оборот, посреднические договоры и договоры содействующие торговле. Рассмотреть основные из них, такие как: договор купли-продажи, договор перевозки, договор хранения, договор поставки, договор контрактации и др.

2.7 Приемка товаров

2.7.1 Вопросы к занятию:

1. Определение в договоре условия о сроке отгрузки (передачи) товара.
2. Установление в договоре графиков отгрузки товара.

2.7.3 При подготовке к вопросам необходимо акцентировать внимание на таких вопросах, как понятие срока и требования, предъявляемые к нему, правила исчисления сроков, перерыв срока и его приостановление. Студент должен знать не только общие положения о сроках, но и его особенности при заключении договора на поставку товара партиями (частями). Уметь работать с нормативно-правовыми актами и при необходимости грамотно их применять, ссылаясь не только на нормативно-правовой акт, но и на конкретную его статью.

2.8 Государственный контроль за соблюдением правил коммерческой деятельности

2.8.1 Вопросы к занятию:

1. Условия применения ответственности.
2. Виды ответственности в гражданском праве.

2.8.3 При подготовке к вопросам необходимо акцентировать внимание на общих положениях о юридической ответственности.

Студент должен знать имущественную ответственность в торговом обороте, ее сущность, виды, условия применения и основания освобождения. Знать, что понимается под непреодолимой силой, форс-мажорными обстоятельствами.

Неисполнение и ненадлежащее исполнение обязательств. Просрочка должника. Просрочка кредитора. Ответственность за действия третьих лиц. Гражданско-правовые санкции.

2.9 Претензии и иски

2.9.1 Вопросы к занятию:

- 3 Понятие и форма претензии, иска.
- 4 Особенности предъявления претензий, вытекающих из перевозки грузов.

2.9.3 При подготовке к вопросам необходимо акцентировать внимание на понятиях претензии и иска, их форме и содержании. Студент должен знать порядок предъявления претензии и иска, особое внимание уделив их содержанию. Помнить о том, что претензия и иск имеют место быть только при неисполнении или ненадлежащем исполнении условий договора одной из сторон и в сроки строго, определенные законом или договором.

3. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОДГОТОВКЕ К ЗАНЯТИЯМ

3.1 Вид и наименование темы занятия

Практическое занятие 1 (ПЗ-1) Предмет и метод коммерческого права.

- 7. Место коммерческого права в российской правовой системе.
- 8. Предмет и метод коммерческого права.
- 9. Предпринимательская деятельность.
- 10. История становления КП.
- 11. Соотношение понятий предпринимательской, коммерческой и торговой деятельности.
- 12. Специализация торгового права в системе частного права. Проблема «дуализма» гражданского и торгового права.

При подготовке к вопросам акцентировать внимание необходимо на понятие, цели, содержание коммерческой деятельности. Отношения, включаемые в предмет коммерческого права. Понятие и сущность коммерции как вида предпринимательской деятельности.

История коммерческого (торгового) права. Зарубежный и российский дореволюционный опыт кодификации торгового законодательства. Возрождение российского коммерческого права в современный период формирования рыночных отношений в стране, развитием национального рынка и расширением торговых связей с другими странами.

Коммерческое и гражданское право: взаимосвязь и разграничение.

Принципы коммерческого права. Источники коммерческого права. Конституция Российской Федерации – общая правовая основа торгового законодательства. Гражданский кодекс как источник торгового права. Законы Российской Федерации, подзаконные акты по вопросам коммерческой деятельности. Обычаи торгового оборота и деловые обыкновения. ИНКОТЕРМС. Международные, межгосударственные и межправительственные соглашения по вопросам торговли как источники коммерческого права.

3.2 Вид и наименование темы занятия

Практическое занятие 2 (ПЗ-2) Субъекты коммерческой деятельности

12. Понятие участников торговой деятельности
13. Виды субъектов коммерческого права.
14. Организаторы товарного рынка.
15. Оптовые и торговые и посреднические организации. Дилеры. Торговые дома. Трейдеры. Дистрибьюторские фирмы. Комиссионеры. Фирмы-стокисты. Торговые агентства и агенты. Брокеры.
16. Основание выбора видов организаций
17. Понятие объектов торгового оборота.
18. Виды объектов торгового права. Классификация товаров.
19. Товарный знак, знак обслуживания – их назначение, виды, порядок регистрации. Свидетельство на товарный знак и знак обслуживания. Коллективный знак. Использование и передача товарного знака и знака обслуживания.
20. Сущность и применения брэнда и торговой марки.
21. Наименование места происхождения товара, его регистрация и право пользования им.
22. Указание организации, изготовившей товар, значение и способы конкретизации этих данных.

При подготовке к вопросам акцентировать внимание необходимо на понятие и состав субъектов коммерческого права. Соотношение понятий субъекты коммерческого права и субъекты коммерческой деятельности.

Предприниматели без образования юридического лица. Система организационно-правовых форм юридических лиц, осуществляющих коммерческую деятельность. Виды организационно-правовых форм коммерческих организаций. Осуществление предпринимательской деятельности некоммерческими организациями.

Хозяйственные общества: АО, ООО, ОДО.

Акционерные общества (АО). Открытые и закрытые АО. Правовой статус и деятельность АО: учредительные документы, уставной фонд, состав и количество участников, порядок управления деятельностью. Особенности ответственности участников акционерного общества.

Хозяйственные товарищества: полное товарищество, товарищество на вере (коммандитное).

Производственные кооперативы. Правовой статус и деятельность производственных кооперативов: учредительный документ, паевой фонд, органы управления. Участники производственных кооперативов.

Государственные и муниципальные унитарные предприятия. Особый режим имущества государственных и муниципальных унитарных предприятий. Предприятия на праве хозяйственного ведения, предприятия на праве оперативного управления (казенные). Ответственность по долгам казенного предприятия.

3.3 Вид и наименование темы занятия

Практическое занятие 3 (ПЗ-3) Проблемы Понятие объектов торгового оборота

1. Понятие и сущность объектов торгового оборота.
2. Отличительные черты коммерческих договоров.
3. Классификация коммерческих договоров.
4. Составные обязательства.
5. Правовое регулирование заключения договоров.
6. Способы заключения торговых договоров. Порядок заключения договоров по схеме оферта-акцепт. Протокол разногласий при возвращении договора.
7. Коммерческая практика при получении ответа о согласии заключить договор на иных условиях. Передача разногласий на разрешение суда.
8. Долгосрочные договоры.
9. Заключение договора в процессе проводимых сторонами переговоров.
10. Заключение договоров в сети Интернет.
11. Изменение и расторжение договоров.

При подготовке к вопросам акцентировать внимание необходимо на понятие и виды объектов коммерческого оборота. Понятие и основные характеристики товаров. Количество товара. Качество товара. Срок службы и срок годности товара. Место происхождения товара. Классификация товаров. Общегосударственные классификации товаров. Общероссийский классификатор продукции (ОКП). Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД).

Товарораспределительные документы как объекты торгового оборота. Складские и перевозочные документы. Простое и двойное складское свидетельство. Коносамент. Накладные на перевозку грузов.

Торговая политика Российской Федерации и особенности ее реализации. Государственное лицензирование деятельности по производству и торговле отдельными видами товаров. Порядок выдачи лицензий на осуществление соответствующих видов деятельности.

3.4 Вид и наименование темы занятия

Практическое занятие 4 (ПЗ-4) Товарные биржи, оптовые ярмарки, диллерские сети

1. Понятие биржи.

4. Правовое положение и особенности деятельности бирж в Российской Федерации.
5. Классификация товарных бирж.

При подготовке к вопросам акцентировать внимание необходимо на понятие и структура товарного рынка. Способы организации торговли.

Биржевая торговля. Правовое положение товарных бирж. Понятие и правовое регулирование товарных бирж как участников предпринимательских отношений. Правила биржевой торговли. Цель деятельности товарной биржи. Правоспособность биржи. Понятие биржевой деятельности Лицензирование биржевой деятельности.

Организация биржевых торгов. Биржевая сделка и биржевой товар. Понятие реальных, форвардных, фьючерсных и опционных сделок. Участие биржи в регулировании цен. Биржевое страхование. Функции биржи по разрешению споров по биржевым сделкам. Биржевая система клиринга и расчетов. Биржевая арбитражная комиссия.

Участники биржевой торговли. Члены биржи: полные и неполные. Посетители биржевых торгов. Постоянные и разовые посетители. Биржевые брокеры. Порядок государственного регулирования созданием и деятельностью товарных бирж.

3.5 Вид и наименование темы занятия

Практическое занятие 5 (ПЗ-5) Торговые сделки и контракты

7. Правовое регулирование заключения сделок и контрактов.
8. Способы заключения торговых сделок и контрактов.
9. Сущность и виды договоров оптовой купли-продажи и его подвиды. Торгово-производственные функции оптовых организаций.
10. Правовые особенности отношений по реализации товаров изготовителями и оптовыми организациями через собственные сбытовые сети.
11. Структура отношений по поставке товаров для государственных нужд.
12. Структура связей по межрегиональным поставкам товаров.

При подготовке к вопросам акцентировать внимание необходимо на понятие договора оптовой купли-продажи. Стороны договора. Особое предназначение товара по договору оптовой купли-продажи. Отличие данного договора от поставки.

Договор поставки. Понятие и правовое регулирование. Понятие и целевое использование товара по договору поставки. Специфика сторон. Срок договора. Периоды поставки. Особенности заключения и оформления данного договора. Отгрузочная разрядка. Права и обязанности сторон. Ответственность сторон за неисполнение договорных обязательств. Ответственное хранение.

Контрактация. Понятие. Особенности предмета договора. Стороны договора. Существенные условия. Распределение прав и обязанностей между производителем сельхозпродукции и заготовителем по договору контрактации. Особенности ответственности производителя сельхозпродукции.

Поставка товаров для государственных и муниципальных нужд. Государственный контракт. Порядок размещения заказов на поставку товаров для государственных и муниципальных нужд.

Договор мены. Товарный и коммерческий кредит.

3.6 Вид и наименование темы занятия

Практическое занятие 6 (ПЗ-6) Выбор структуры договорных связей

1. Определение в законе и договоре места исполнения обязательства по передаче товара. Особенности определения места исполнения договора контрактации сельхозпродукции.
2. Определение в договоре условия о сроке отгрузки (передачи) товара.
3. Установление в договоре графиков отгрузки товара.
4. Определение в договоре размеров одновременно отгружаемых партий товара, частоты (ритмичности) отгрузки.
5. Установление сторонами в договоре момента (места) перехода права собственности на товар и риска случайной гибели или повреждения товара.

При подготовке к вопросам акцентировать внимание необходимо на понятие и структуру коммерческих связей. Правовые основы организации договорной работы. Понятие и значение договора в коммерческой деятельности. Признаки коммерческого договора. Отличие коммерческих договоров от договоров обычного гражданского оборота. Функции коммерческого договора. Реализация принципа свободы договора в коммерческой деятельности.

Способы заключения договора. Оферта. Акцепт. Публичная оферта, ее отличие от рекламы. Заключение договора в обязательном порядке. Заключение договора на торгах. Порядок заключения договора. Форма договора. Необходимость нотариального удостоверения договора и государственной регистрации. Лица, имеющие право заключать сделки от имени юридического лица. Особенности заключения крупных сделок. Заключение договоров представительствами и филиалами. Урегулирование разногласий при заключении договора. Предварительный договор и соглашение о намерениях. Изменение и расторжение коммерческого договора. Исполнение договора. Правовые средства обеспечения договорных обязательств.

Электронные сделки. Порядок заключения электронных сделок. Электронно-цифровая подпись. Электронная торговля. Понятие и правовое регулирование Субъекты электронной торговли.

Классификация коммерческих договоров.

3.7 Вид и наименование темы занятия

Практическое занятие 7 (ПЗ-7) Приемка товаров

1. Основания регулирования приемки товаров.
2. Порядок регулирования приемки товаров.

3. Нормативно-правовая база регулирующая приемку товаров

При подготовке к практическому занятию необходимо обратить внимание на нормативные акты, регулирующие порядок приемки товара по количеству и качеству. Определение в договоре порядка и особенностей приемки отдельных видов товаров.

3.8 Вид и наименование темы занятия

Практическое занятие 8 (ПЗ-8) Государственный контроль за соблюдением правил коммерческой деятельности

1. Проверка сохранности товара при получении от транспортных организаций.
2. Правовое регулирование приемки товаров.
3. Порядок приемки во внутреннем обороте.
4. Приемка импортных товаров.
5. Экспертиза качества товаров.
6. Обжалование результатов экспертизы. Общие правила проведения экспертизы качества и количества товаров.

При подготовке к вопросам акцентировать внимание необходимо на порядок сохранности товара при получении от транспортной организации. Коммерческие акты, порядок составления, обжалование отказа в выдаче, значение. Порядок проведения экспертизы для определения причин несохранности груза и размера ущерба, возникшего при транспортировке.

Порядок составления актов о недостатке и ненадлежащем качестве товара. Экспертиза качества товаров. Учреждения, уполномоченные на проведение экспертизы.

3.9 Вид и наименование темы занятия

Практическое занятие 9 (ПЗ-9) Претензии и иски

1. Законодательство о претензионном порядке урегулирования споров. Включение в договор условия о претензионном урегулировании споров.
2. Порядок и сроки предъявления претензий в торговых отношениях.
3. Особенности предъявления претензий, вытекающих из перевозки грузов. Виды транспортных организаций, которые могут заявлять претензии по поводу утраты, недостачи или порчи груза.
4. Государственное регулирование торговой деятельности. Принципы, порядок и пределы вмешательства контролирующих органов в деятельность участников торгового оборота.
5. Министерство экономического развития РФ, его территориальные органы. Органы Госинспекции по торговле, качеству товаров и защите прав потребителей.
6. Защита организаций и предпринимателей от неправомерных действий контролирующих органов.

При подготовке к вопросам акцентировать внимание необходимо на порядок и сроки предъявления претензий (рекламаций) в торговых отношениях. Порядок и сроки дачи ответа на претензию. Соглашение о бесспорном списании сумм по признанным претензиям.

Основные способы разрешения коммерческих споров. Процедура переговоров, направление и рассмотрение претензий. Переговоры при разрешении коммерческих споров. Претензионный порядок разрешения споров в коммерческом обороте. Определение претензии. Претензионный порядок в отношениях между коммерсантами, а также между коммерсантами и иными участниками хозяйственного оборота.

Разрешение коммерческих споров посредством арбитражного судопроизводства и третейского разбирательства. Порядок подачи искового заявления в арбитражный суд.