

**ИНСТИТУТ СОЦИАЛЬНЫХ И ГУМАНИТАРНЫХ ЗНАНИЙ
КАФЕДРА ГРАЖДАНСКОГО ПРАВА И ПРОЦЕССА**



0098.04.01

Аврах А.М.

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРАВО

**УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ
для студентов юридического факультета**

4-е издание, пересмотренное



УДК 347.7
ББК 67.404
A21

Рецензенты:

Р.Р. Долотина — к.ю.н., старший преподаватель кафедры гражданского права и процесса ЧОУ ВПО «Академия управления «ТИСБИ»

Р.Ф. Гарипов — старший преподаватель кафедры гражданского права и процесса Института социальных и гуманитарных знаний

Аврах А.М.

A21 Коммерческое право: Учебное пособие для студентов юридического факультета / Аврах А.М. — 4-е изд., пересмотр. — Казань: Изд-во «Юниверсум», 2013. — 112с.

Учебное пособие «Коммерческое право» составлено в соответствии с требованиями Государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по специальности 021100 «Юриспруденция».

Дисциплина входит в федеральный компонент специальных дисциплин и является обязательной для изучения.

Учебное издание

АВРАХ Анна Марковна
КОММЕРЧЕСКОЕ ПРАВО

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ
для студентов юридического факультета

Корректор *Шамонова А.М.*
Технический редактор, оформление *Александровой М.Н.*

Формат 60*90 ^{1/16}. Бумага газетная. Гарнитура New Roman. Печать офсет.
Усл. печ. л. 7,0. Уч.-изд. л. 6,32. Тираж 300 экз. Заказ №

Издательство «Юниверсум». 420111, г. Казань, ул. Профсоюзная, д. 13/16.

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленных материалов в типографии ОАО «Щербинская типография». 117623, г. Москва, ул. Типографская, д. 10. Тел. 659-2327

УДК 347.7
ББК 67.404

© Аврах А.М., 2010
© Институт социальных и гуманитарных знаний, 2013
© Оформление. Издательство «Юниверсум», 2013

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	4
Выписка из государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования.....	6
Рабочая программ программа.....	7
Краткий курс лекций.....	13
Планы семинарских (практических) занятий.....	68
Самостоятельная работа студентов.....	87
Контроль знаний студентов.....	98
Литература.....	105
Глоссарий.....	111

ВВЕДЕНИЕ

Коммерческое право представляет собой подотрасль гражданского права, регулирующая торговый оборот как часть общего имущественного оборота.

Курс «Коммерческое право» относится к основным дисциплинам специальности «Юриспруденция» и в современных условиях играет огромную роль для получения студентами высшего профессионального образования.

Настоящее учебное пособие основывается на образовательном стандарте, современном законодательстве, регулирующем коммерческую деятельность, а также опирается на современное состояние отраслевых юридических наук, прежде всего гражданского права. Содержание курса в учебном пособии **имеет целью** предоставить студентам наиболее полную информацию по изучаемым вопросам коммерческого права.

В соответствии с потребностями программа содержит распределение общего объема часов изучения предмета на отдельные формы усвоения материала, тематический план, содержание основных положений лекционного курса и практических занятий с указанием относящихся к ним нормативных актов и литературы, а также перечень вопросов для подготовки к итоговому зачету.

Перед изучением дисциплины «Коммерческое право» студенты должны освоить курс теории государства и права, курс конституционного права, гражданского права, административного права. Студенты должны знать такие общеправовые понятия как норма права, правовой институт, отрасль права, юридический факт, источник права, нормативный акт и ряд других, а также уметь их использовать.

В результате изучения дисциплины «Коммерческое право» студент **должен знать** понятие коммерческого права, систему его источников и принципов, основы правового положения субъектов коммерческой деятельности, **ориентироваться** в современных источниках коммерческого права, **иметь представление** об особенностях правовых форм организации товарного рынка, коммерческих (торговых) контрактов, споров с участием коммерсантов и путях их разрешения.

Студент должен уметь анализировать и решать юридические проблемы в области коммерческого права, составлять проекты торговых контрактов, иных правовых актов, осуществлять правовую экспертизу нормативных актов, давать квалифицированные юридические заключения и консультации по вопросам оптовой торговли.

В процессе изучения дисциплины студенты должны посещать лекции и семинарские занятия, а также заниматься самостоятельной работой: изучение теоретического материала по темам программы, изучение как отдельных источников законодательства о коммерческой деятельности, так и источников специальной литературы, а также практика их применения. Кроме того, важно также выполнение заданий для самостоятельной работы. Особое значение должно придаваться самостоятельной работе студентов, в процессе которой они готовят рефераты, сообщения, доклады, составляют различные документы и т.д.

Студентам, обучающимся без отрыва от работы, следует пользоваться методическими указаниями к изучению курса коммерческого права, в которых содержатся рекомендации по наиболее эффективному изучению программного материала, планы изучения отдельных тем, а также контрольные вопросы для проверки своих знаний.

Формы контроля:

- текущий контроль складывается из контроля над подготовкой студента к семинарским занятиям, оценки его работы на семинарском занятии, контроля и оценки выполняемых самостоятельных работ;

- итоговым контролем является зачет по курсу «Коммерческое право», при этом учитывается содержание ответов студента на вопросы и качество его работы на семинарских занятиях.

**ВЫПИСКА ИЗ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО
СТАНДАРТА ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 021100 — «ЮРИСПРУДЕНЦИЯ»**

*Общепрофессиональные дисциплины
Национально-региональный (вузовский) компонент*

Коммерческое право (ОПД.Н-Р.04)

Коммерческое право как один из разделов правоведения и учебная дисциплина, предмет изучения коммерческого права; роль коммерческой деятельности в обеспечении жизненных интересов общества, нормального функционирования хозяйственного механизма; субъекты коммерческой деятельности; выбор формы предприятия в зависимости от функций в процессе создания и реализации товара; понятие объектов торгового оборота; правовое обеспечение развития товарного рынка; товарные биржи, оптовые ярмарки, диллерские сети; сбытовые и снабженческие подразделения предприятий; создание конкурентной среды в сфере коммерческой деятельности (правовые вопросы); торговые сделки и контракты; договор оптовой купли-продажи и его подвиды; особенности заключения договоров на биржах и ярмарках, аукционах; выбор структуры договорных связей; выработка условий торговых договоров; приемка товаров; экспертиза качества; претензии и иски; государственный контроль за соблюдением правил коммерческой деятельности; защита от неправомерных действий контролирующих органов.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Тема 1. Понятие, предмет и принципы коммерческого права

Понятие коммерческого права. Соотношение понятий «предпринимательское право» и «коммерческое право». Предмет коммерческого права. Торговая деятельность как самостоятельная часть общественных отношений. Соотношение коммерческого и гражданского права.

Основные принципы коммерческого права, их понятие, характеристика и значение.

Тема 2. Источники коммерческого права

Понятие коммерческого (торгового) законодательства, источников коммерческого права и их соотношение. Торговое законодательство в системе гражданского законодательства. Структура и состав торгового законодательства.

Особенности источников коммерческого права и их классификация. Значение судебной и арбитражной практики в регулировании отношений торгового оборота.

Тема 3. Субъекты коммерческой деятельности

Понятие коммерческой деятельности. Соотношение понятий «коммерческая деятельность» и «предпринимательская деятельность». Понятие субъекта коммерческой деятельности. Коммерсант. Предприниматели без образования юридического лица.

Юридические лица. Коммерческие юридические лица: понятие, особенности. Виды организационно-правовых форм коммерческих юридических лиц. Некоммерческие юридические лица. Юридическое значение регистрации субъектов коммерческой деятельности. Правовое положение участников коммерческой деятельности. Специальный режим ответственности для коммерсантов.

Тема 4. Объекты торгового оборота и способы их индивидуализации

Понятие объекта торгового оборота. Товар как объект коммерческой деятельности. Виды товаров. Правовой режим товаров как объектов торгового оборота.

Законодательное установление перечней вещей, изъятых из оборота. Ограничение оборота отдельных видов товаров путем установления различных «правовых режимов» вещей.

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 товарный знак, знак обслуживания и др. Ответственность за незаконное использование товарного знака, знака обслуживания и наименования места происхождения товара.

Тема 5. Товарный рынок

Основные принципы формирования товарного рынка. Понятие товарного рынка. Участники товарного рынка. Организации оптовой торговли. Специализированные оптовые торговые организации. Оптовые продавцы. Организации розничной торговли. Оптово-розничные объединения. Роль посреднических организаций в системе товарного рынка.

Организация ярмарочной и биржевой торговли.

Концепция комплексного развития инфраструктуры товарных рынков в Российской Федерации. Понятие сегментов товарного рынка России.

Тема 6. Правовое положение товарной биржи

Понятие и значение бирж. Юридический статус биржи. Биржевая торговля. Законодательство о биржах и биржевой торговле. Регулирование биржевой деятельности локальными нормативными актами. Правила биржевой торговли. Положение об арбитражной комиссии.

Особенности, характерные для биржи как юридического лица. Организационно-правовые формы создания и функционирования бирж. Биржа в форме некоммерческого юридического лица. Имущественные права участников биржи. Цели и задачи деятельности биржи. Правоспособность биржи. Лицензирование биржевой деятельности.

Государственное регулирование биржевой деятельности. Система контроля за биржевой торговлей. Контроль за соблюдением законодательства биржей и биржевыми посредниками. Полномочия органов государственной власти и управления в регулировании биржевой деятельности.

Участники биржевой торговли. Члены биржи. Правовой статус членов биржи. Постоянные и разовые посетители. Обстоятельства, исключающие членство на бирже. Полные и неполные члены биржи. Полномочия членов бирж и постоянных посетителей. Полномочия разовых посетителей.

Правовое положение товарной биржи. Функции товарной биржи. Особенности биржевой торговли. Предмет сделок на товарной бирже. Биржевые контракты на поставку товара.

Тема 7. Биржевые сделки

Понятие биржевой сделки и ее классификация. Соотношение понятий «биржевая сделка» и «гражданско-правовая сделка». Особенности сделок, заключаемых на бирже. Обязательные условия при заключении биржевых сделок. Понятие биржевого товара. Требования, предъявляемые к биржевому товару.

Биржевые споры. Споры, отнесенные к компетенции биржевой комиссии. Последствия рассмотрения споров арбитражной комиссией. Порядок исполнения решений, вынесенных арбитражной комиссией.

Тема 8. Правовое регулирование аукционов и ярмарок

Аукцион и конкурс как формы торгов. Критерии разграничения аукционов и конкурсов. Основные классификации аукционов по действующему законодательству. Основные источники правового регулирования организации и проведения аукционов.

Общая характеристика аукционных правоотношений. Субъекты аукционных правоотношений: организаторы и участники аукционов. Правовой статус участников торгов.

Организация и порядок проведения аукционов. Основные этапы проведения аукциона.

Понятие ярмарки. Ярмарка как форма организации торговли. Действующее законодательство о ярмарочной деятельности.

Тема 9. Правовые основы посреднической деятельности в коммерческом обороте

Понятие посреднической деятельности. Действующее законодательство, регулирующее посреднические отношения коммерсантов.

Брокерская и дилерская деятельность на рынке ценных бумаг. Основы правового статуса таможенного брокера, биржевых посредников, страховых брокеров.

Основные правовые формы посреднических отношений. Договоры поручения, комиссии, агентирования и другие.

Тема 10. Торговые (коммерческие) договоры.

Порядок заключения. Условия торгового (коммерческого) договора

Понятие и значение договора в коммерческой деятельности. Принцип свободы договора. Реализация принципа свободы договора в коммерческой деятельности.

Содержание торгового договора. Общие условия договора, регулируемые Гражданским кодексом. Регламентация условий договора правовыми нормами. Классификация условий договора.

Форма договора. Принцип свободы в выборе формы договора. Формы договоров, предусмотренные Гражданским кодексом РФ. Форма коммерческого договора. Последствия несоблюдения формы договора, предусмотренного законодательством или соглашением сторон. Государственная регистрация сделок.

Порядок заключения торговых договоров. Общий порядок заключения в соответствии с Гражданским кодексом РФ. Заключение договора в обязательном порядке. Последствия необоснованного уклонения от заключения договора. Особенности заключения договоров на торгах. Признание недействительными договоров, заключенных на торгах.

Основания изменения и расторжения договоров. Изменение и расторжение договора по соглашению сторон. Изменение или расторжение договора в судебном порядке по требованию сторон. Порядок изменения или расторжения договоров.

Тема 11. Исполнение торговых (коммерческих) договоров

Понятие и принципы исполнения торговых договоров. Субъекты, участвующие в исполнении торговых договоров.

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

Срок действия договора и срок исполнения обязательства по передаче товара. Способы определения в договоре условия о сроках исполнения. Определение сроков доставки товара на определенную сумму (или в определенном количестве) и в ассортиментном наборе.

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

Тема 12. Правовое регулирование приемки товаров

Понятие приемки товаров. Юридическое значение приемки товаров.

Договорное регулирование приемки товаров.

Гражданско-правовые отношения, в которых применяется приемка товаров. Приемка товаров при исполнении договоров купли-продажи. Приемка товаров в договоре поставки. Приемка продукции по договору контрактации. Приемка исполнения иных гражданско-правовых обязательств. Предоставление и возврат арендованного имущества. Приемка заказчиком работы, выполненной подрядчиком. Прием товаров в договоре хранения.

Субъекты правоотношений по приемке товаров. Специализированные организации, привлекаемые к участию в приемке товаров. Участие поставщика в приемке товара. Представитель поставщика. Оформление полномочий лиц, участвующих в приемке товара.

Содержание обязанности покупателя принять товар. Особенности приемки товаров от транспортной организации (перевозчика).

Правила осуществления приемки товаров. Место осуществления приемки товаров. Понятие «выборка товаров». Условия осуществления выборки товаров. Срок осуществления выборки. Документальное оформление выборки товаров. Последствия неисполнения покупателем выборки товаров.

Правовые последствия отказа покупателя от приемки товаров.

Юридическая ответственность за нарушение правил приемки товаров.

Тема 13. Основные процедуры разрешения коммерческих споров

Основные способы разрешения коммерческих споров. Процедура переговоров, направление и рассмотрение претензий и другие.

Переговоры при разрешении коммерческих споров. Определение и классификации переговоров. Юридическое значение переговоров. Оформление результатов переговорного процесса.

Претензионный порядок разрешения споров в коммерческом обороте. Определение претензии. Претензионная процедура отношений между коммерсантами и гражданами-потребителями. Претензионный порядок в отношениях

между коммерсантами, а также между коммерсантами и иными участниками хозяйственного оборота.

Установление претензионной процедуры по соглашению сторон. Варианты условий о претензионном порядке в коммерческом договоре. Содержание претензии.

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

Тема 14. Основные виды споров, возникающих из торговых сделок

Понятие и сущность споров, возникающих из торговых сделок коммерческих юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Основные виды споров, возникающих из торговых сделок коммерческих юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Классификация споров.

Тема 15. Публичный контроль за деятельностью коммерсантов. Защита от неправомерных действий (бездействия) контролирующих органов

Публичные отношения с участием коммерсантов и определение публичного контроля за осуществлением коммерческой деятельности.

Субъекты и объекты публичного контроля в коммерческой сфере.

Виды публичного контроля за деятельностью коммерсантов. Основные классификации видов публичного контроля за деятельностью коммерсантов.

Общая характеристика отдельных видов публичного контроля за деятельностью коммерсантов.

Правовые основы налогового контроля.

Правовые основы контроля за применением контрольно-кассовых машин. Основные обязанности коммерсантов в сфере действия законодательства о применении контрольно-кассовых машин. Органы, контролирующие соблюдение законодательства о применении контрольно-кассовых машин. Юридическая ответственность за нарушения законодательства о применении контрольно-кассовых машин.

Правовое регулирование публичного контроля в сфере ценообразования. Основные обязанности коммерсантов в сфере ценового регулирования. Контрольные органы в сфере ценообразования. Юридическая ответственность за правонарушения в сфере ценового регулирования.

Правовые основы публичного контроля в сфере производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции. Основные обязанности коммерсантов в сфере производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции. Контрольные органы в сфере производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции. Юридическая ответственность за правонарушения в сфере производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции.

Правовые основы публичного контроля в области наличного денежного обращения. Основные обязанности коммерсантов в области наличного денежного обращения. Контрольные органы в области наличного денежного обращения. Юридическая ответственность за правонарушения в области наличного денежного обращения.

Иные виды публичного контроля за деятельностью коммерсантов. Лицензирование в коммерческом обороте.

Защита коммерсантов от неправомерных действий (бездействия) контролирующих органов. Субъективное право коммерсантов на обжалование в публичных отношениях. Содержание субъективного права на обжалование. Право на обжалование в налоговых и административных правоотношениях. Применение коммерсантами мер самозащиты в публичных отношениях.

КРАТКИЙ КУРС ЛЕКЦИЙ

Тема 1. Понятие коммерческого права

Коммерческое право — это новая дисциплина в отрасли гражданского права. Данная дисциплина является подотраслью гражданского права и отношений в коммерческой деятельности, регулируемых как общими, так и специальными нормами частного права.

Коммерческое право — это совокупность общих и специальных норм частного права, регулирующих отношения между предпринимателями или с их участием при осуществлении коммерческой деятельности.

Предметом коммерческого права (*commercium* с латинского переводится как торговля) является регулирование профессиональной торговой деятельности.

Торговая деятельность (торговый оборот) — это цепочка взаимосвязанных действий по продвижению товара от производителя к потребителю.

Основными звеньями современной торговой деятельности являются:

- сбыт товара производителем;
- деятельность профессиональных торговых (как правило, оптовых) посредников, доводящих товар от производителя до торговой сети;
- деятельность первичных приобретателей — розничных торговых организаций (образующих торговую сеть);
- приобретение товара потребителем.

Несмотря на то, что данная схема является наиболее распространенной, существуют и иные варианты организации торговой деятельности (например, продажа товара без посредников, продажа по государственному заказу, продажа товара на бирже и т. д.).

Согласно российской правовой традиции, коммерческое право считается подотраслью, узкоспециальной частью гражданского права, так как регулирует сходные отношения — товарный оборот как часть имущественного оборота.

В то же время, по мере развития товарного рынка в России, наблюдается тенденция постепенного обособления коммерческого права, становления на основе подотрасли гражданского права самостоятельной отрасли коммерческого права. В ряде стран с развитой рыночной экономикой (например, в США, Германии) коммерческое право де-факто является самостоятельной отраслью, существующей наряду с гражданским правом.

Коммерческое право по своему предмету близко к предпринимательскому праву, но это разные отрасли, которые нельзя путать между собой. Предпринимательское право регулирует главным образом отношения в сфере предпринимательства — деятельности, направленной на получение прибыли. Торговля — это только часть деятельности, направленной на получение прибыли. Сама предпринимательская деятельность гораздо шире торговли — это оборот ценных бумаг, банковская деятельность и организация юридических лиц.

Таким образом, понятие «коммерция» (торговля более узкое, чем понятие «предпринимательство» (получение прибыли)), соответственно, коммерческое

право имеет более узкий, более специальный предмет регулирования, чем предпринимательское право и в этом их главное отличие.

Как и для гражданского права, для коммерческого права характерен, преимущественно, диспозитивный метод регулирования. Данный метод подразумевает:

- равенство между собой участников отношений, регулируемые коммерческим правом;
- возможность выбора участниками данных отношений вариантов своих действий при организации торговой деятельности.

Для некоторых отношений, регулируемых коммерческим правом (например, в сфере государственного регулирования торговой деятельности), характерен императивный метод, предполагающий наличие между субъектами отношений власти и подчинения и норм, обязательных для исполнения.

Таким образом, в качестве метода регулирования в коммерческом праве используются как диспозитивный, так и императивный методы.

Существует различие между коммерческим и традиционным торговым правом. Торговое право преподавалось в советских ВУЗах на протяжении десятилетий. Однако современное коммерческое право не является правопреемником советского торгового права по двум основным причинам:

- советское торговое право рассматривалось не как самостоятельная отрасль права со своим предметом, методом, а как комплексная отрасль права, которая объединяла нормы различных отраслей права (трудового, гражданского, административного и т.д.), имевших отношение к торговле; современное же коммерческое право создается заново как самостоятельная отрасль права;
- в 90-е гг. XX — начале XXI вв. характер торгового оборота в России настолько сильно отличается от характера торгового оборота в СССР, что прежнее торговое право (право советской торговли) стало неактуально, на его месте идет становление новой отрасли права (и по названию, и по содержанию) - коммерческого права.

В то же время в литературе понятия «коммерческое право» и «торговое право» часто употребляются как синонимы. Такое применение терминов не будет ошибкой, если «торговое право» употребляется в современном его понимании как право, регулирующее профессиональную торговую деятельность (термин «торговое право», кроме того, часто употребляется в странах Западной Европы и США).

Коммерческое право строится на общих принципах частного права с определенными особенностями, вызванными специальным режимом участников торгового оборота и отношений, в которые они вступают.

Основой для изложения принципов коммерческого права служит ст. 1 ГК РФ. Соответственно, к принципам коммерческого права относятся:

- неприкосновенность собственности;
- беспрепятственное осуществление гражданских прав;
- недопустимость произвольного вмешательства кого-либо в частные дела;
- признание равенства участников, регулируемых коммерческим правом отношений;

- свобода договора;
- обеспечение восстановления нарушенных прав;
- судебная защита нарушенных прав.

Конституционную основу принципа неприкосновенности собственности образует ст. 35 Конституции РФ, по которой никто не может быть лишен своего имущества иначе как по решению суда и только в случаях, прямо предусмотренных законом. Законодательство жестко проводит принцип неприкосновенности собственности в гражданском, гражданско-процессуальном, арбитражно-процессуальном, уголовном и уголовно-процессуальном законодательстве.

Принцип беспрепятственного осуществления частных прав закреплен в п. 1 ст. 34 Конституции РФ. Содержание данного принципа раскрывается в ст. 9 ГК РФ. В соответствии с этим принципом субъекты коммерческого права могут совершать любые действия, не запрещенные законом, в том числе заниматься любым видом коммерческой деятельности (ст. 18, 49 ГК РФ), участники коммерческой деятельности могут реализовывать свою правоспособность по своему усмотрению, выбирать конкретный способ приобретения субъективных прав, регулировать по своему усмотрению содержание правоотношения, участниками которого они являются, распоряжаться принадлежащими им субъективными правами, прибегать или не прибегать к мерам защиты нарушенного права и т.д. Таким образом, указанный принцип означает, что участники коммерческих отношений не только приобретают гражданские права по своей воле и в своем интересе, но и осуществляют их по своему усмотрению.

В соответствии с п. 3 ст. 55 Конституции РФ и п. 2 ст. 1 ГК РФ гражданские права могут быть ограничены на основании ФЗ только в той мере, в какой это необходимо в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства.

В законодательстве содержатся запреты и ограничения для определенных видов деятельности (система лицензирования), определяются перечни товаров (работ, услуг), свободная реализация которых запрещена либо ограничена; названы сделки, к участникам которых предъявляются особые требования или установлено прямое запрещение участия в них коммерческих организаций (дарение).

Принцип запрета произвольного, нерегламентированного законодательством вмешательства кого-либо в частные дела самым широким образом сформулирован в ст. 23 Конституции РФ. Данный принцип имеет очень существенное значение для коммерческого оборота, поскольку он касается, прежде всего, вмешательства в коммерческую деятельность органов государственной власти, органов местного самоуправления. Это означает, что органы государственной власти и местного самоуправления, а также любые иные лица не вправе вмешиваться в частные дела субъектов коммерческого права, если они осуществляют свою деятельность в соответствии с требованиями законодательства. Так, органы государственной власти не вправе указывать организациям и гражданам, осуществляющим предпринимательскую деятельность, какие товары производить, на каких условиях и по каким ценам продавать.

Важным является и принцип равенства участников коммерческих отношений. Принцип равенства означает не равенство в целом, а только равенство при участии в гражданских, в том числе и коммерческих, отношениях, т.е. их участники взаимно не подчинены, и в том смысле обладают равными полномочиями при участии в коммерческих отношениях. Предприниматели равны по отношению ко всем субъектам торгового оборота, в том числе и по отношению к публично-правовым образованиям, таким как государство, государственные органы, если они выступают участниками коммерческих отношений. Этот принцип находит свое выражение и в том, что одни и те же нормы, регулирующие торговый оборот, распространяются и на государство и на индивидуального предпринимателя.

Принцип свободы договора закреплен в ст. 1 и 421 ГК РФ. Он предусматривает свободу усмотрения субъектов коммерческого права как в выборе контрагентов по договору, так и в выборе типа и вида договора и условий, на которых он будет заключен. Значение этого принципа для коммерческой деятельности имеет основополагающее значение, поскольку он означает, что в новых рыночных условиях законодатель отказался от понуждения к заключению договора, в данном случае торговых сделок, на основе административно-плановых актов.

Однако в случаях, прямо предусмотренных законом, устанавливаются ограничения свободы договора, например, не допускается отказ коммерческой организации от заключения публичного договора (п. 3 ст. 426 ГК РФ).

Принцип обеспечения восстановления нарушенных прав субъектов коммерческих отношений основан на восстановительной функции гражданского права. Восстановление нарушенных прав участников коммерческих отношений обеспечивается применением способов их защиты, предусмотренных ст. 12 ГК РФ. Нужно отметить, что в современном законодательстве отсутствует принуждение для стороны, нуждающейся в восстановлении прав. Потерпевший решает сам, предъявлять ему требование о восстановлении нарушенного права или нет. Возможно выделить следующие особенности реализации принципа восстановления нарушенных прав в коммерческих отношениях:

- законодательством установлена более строгая ответственность для предпринимателей, выражающаяся, например, в возможности обратиться за взысканием на любое имущество;
- меры имущественной ответственности предпринимателя применяются независимо от его вины.

Контрольные вопросы:

1. Что является предметом коммерческого права?
2. Какие основные принципы гражданского права имеют наибольшее значение в коммерческих отношениях?
3. Какой из двух перечисленных принципов присущ коммерческому праву: принцип ответственности за вину или принцип ответственности без вины?
4. Является ли предметом регулирования коммерческого права розничная продажа товаров?
5. Что понимается под коммерческим риском?

Тема 2. Субъекты коммерческой деятельности

Особенностью коммерческой деятельности является то, что не все участники (субъекты) гражданско-правовых отношений могут быть участниками (субъектами) коммерческой (торговой деятельности). Так, физические лица, граждане не являются субъектами торгового права.

В торговой деятельности могут участвовать только те субъекты, которые имеют разрешение на проведение профессиональной торговли или в уставе которых торговля является одной из уставных задач. Это:

- граждане-предприниматели;
- юридические лица;
- специальные субъекты торговой деятельности.

Например, все граждане почти ежедневно участвуют в сделках купли-продажи для удовлетворения своих потребностей. Косвенно (как потребители) они участвуют в коммерческой деятельности, но в коммерческой деятельности других лиц — тех, кто произвел товар и доставил его до покупателя. Соответственно субъектами коммерческой деятельности являются те физические и юридические лица, которые осуществляют профессиональную деятельность по доведению товара от производителя к потребителям.

В Российской Федерации отдельный гражданин может стать участником коммерческой деятельности, лишь, если он получит статус индивидуального предпринимателя. Для этого гражданин обязан: подать заявление по установленной форме в регистрационный орган; уплатить сбор; получить свидетельство о государственной регистрации как индивидуального предпринимателя; встать на учет в налоговом органе; при необходимости получить лицензию на торговлю соответствующими видами товаров.

Глава крестьянского (фермерского) хозяйства, осуществляющего деятельность без образования юридического лица, признается предпринимателем с момента государственной регистрации крестьянского (фермерского) хозяйства.

К предпринимательской деятельности граждан, осуществляемой без образования юридического лица, соответственно, применяются правила ГК РФ, которые регулируют деятельность юридических лиц, являющихся коммерческими организациями, если иное не вытекает из закона, иных правовых актов или существа правоотношения (п. 3 ст. 23 ГК РФ).

В России действует общий для осуществления коммерческой и иной предпринимательской деятельности порядок государственной регистрации индивидуальных предпринимателей и крестьянских (фермерских) хозяйств. Предпринимательские и непредпринимательские организации вправе выступать субъектами коммерческого права с момента регистрации их в едином государственном реестре юридических лиц (ЕГРЮЛ).

Субъектами коммерческой деятельности также могут быть юридические лица — организации, которые имеют в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечают по своим обязательствам этим имуществом; могут от своего имени приобретать

и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Коммерческие организации образуются в основном в виде хозяйственных товариществ и обществ. Статья 50 ГК РФ устанавливает исчерпывающий перечень видов (организационно-правовых форм) коммерческих организаций. Виды (организационно-правовые формы) некоммерческих организаций определены в ГК РФ, Федеральном законе от 12.01.96 N 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» и иных федеральных законах.

Возможности участия коммерческих и некоммерческих организаций в торговом обороте, т.е. их коммерческая правоспособность, является неодинаковой.

Коммерческие организации, а также индивидуальные предприниматели в полном объеме могут участвовать в торговом обороте.

Некоммерческие организации участвуют в товарном обращении ограничено. Такие организации могут приобретать необходимые материальные ресурсы, вправе продавать производимые ими изделия. Однако они вправе продавать товары лишь в соответствии с уставными целями деятельности, а не вообще заниматься торговлей. Они не вправе заключать договоры поставки в качестве поставщиков и могут заключать при реализации товара лишь договоры купли-продажи. Существенные ограничения устанавливаются для таких организаций также при лицензировании для занятия специальными видами деятельности, для получения экспортных лицензий и квот, заключения внешнеторговых контрактов и в других аспектах.

Юридические лица могут создавать филиалы и открывать представительства, что позволяет значительно расширять возможности участия в торговом обороте, ускоряет и облегчает продвижение товаров в различные точки страны. Филиалы и представительства не являются юридическими лицами, они наделяются имуществом создавшим их юридическим лицом. Филиалы западных компаний образуются преимущественно в зонах активной коммерческой деятельности и являются основным элементом производственной структуры фирм.

Коммерческие и некоммерческие организации могут создавать объединения в форме ассоциаций, союзов и др. Объединения являются некоммерческими организациями и содержатся за счет отчислений (взносов) их участников. Объединения образуются в целях координации деятельности их участников, для выполнения совместных программ, представительства в органах законодательной и исполнительной власти, содействия защите интересов участников.

Наряду с отечественными организациями в торговом обороте участвуют коммерческие организации с иностранными инвестициями, а также иностранные юридические лица и граждане. Для создания коммерческой организации с иностранными инвестициями необходимо приобретение иностранным инвестором не менее 10% доли (вклада) в уставном (складочном) капитале, созданного на территории России хозяйственного товарищества или общества.

Наконец, в качестве самостоятельной группы необходимо выделить субъекты Российской Федерации, территориальные и муниципальные образования. Они участвуют в торговых отношениях через свои исполнительные органы.

Причем они не просто приобретают определенные товары для нужд собственной деятельности. Возможности их влияния на развитие торгового оборота поистине огромны. Однако эти возможности пока не осознаны и потому почти не задействованы.

Наряду с гражданами-предпринимателями и юридическими лицами третьей категорию участников коммерческой деятельности составляют специальные субъекты торговой деятельности.

По мнению российского ученого Б.И. Пугинского, недостатком действующего Гражданского кодекса РФ является то, что в нем дан исчерпывающий перечень юридических лиц и не оставлено возможности создания новых. За пределами регулирования Гражданского кодекса остались ряд организаций, которые формально юридическими лицами не являются, но могли бы получить статус юридических лиц в будущем. В то же время, по мнению Б.И. Пугинского, было бы логично закрепить статус организаций, оставшихся за рамками Гражданского кодекса, в специальном Торговом кодексе.

Таковыми организациями являются специальные субъекты торговой деятельности. Это:

- *оптовые ярмарки* — самостоятельное рыночное мероприятие, доступное для всех товаропроизводителей-продавцов и покупателей, организуемое в установленном месте и на установленный срок с целью заключения договоров купли-продажи и формирования региональных, межрегиональных и межгосударственных хозяйственных связей. Оптовые ярмарки представляют важный инструмент организации оптовых продаж и закупок товаров. Ярмарка также не может ничем торговать от своего имени. Ее задача — создать условия для совершения торговых сделок посетителями (гостями) ярмарки, организовать проведение торгов.

Достоинством ярмарок является заключение на них в сжатые сроки большого числа договоров, возможность выбора товаров по выставленным образцам, одновременного решения вопросов сбыта и снабжения. Ярмарки обеспечивают установление как прямых связей между изготовителями и потребителями товаров, так и отношений с участием посредников. Они служат пунктами, узлами, где концентрируется установление множества договорно-хозяйственных связей, причем в краткие сроки, обычно не более 20–30 дней. Сроки заключения договоров на оптовых ярмарках в 4-5 раз быстрее, чем в обычных условиях.

- *товарные биржи* — организации, формирующие оптовый рынок в виде гласных и публичных торгов, проводимых в определенном месте и по определенным правилам;

- *посреднические организации.*

Наиболее распространенными формами торгово-посреднических организаций являются:

- *торговые дома* — многопрофильные организации, которые занимаются торговлей и производственной деятельностью по обработке, расфасовке и упаковке реализуемых товаров. Торговые дома строятся как единое юридическое лицо либо в форме контрактных объединений, т.е. связанных договорами

о совместной деятельности сообществ торговых, производственных, складских, транспортных и иных организаций.

Международными соглашениями с участием России и нормативными актами субъектов Российской Федерации предусматривается создание торговых домов для внешнеторговой деятельности. Такие торговые дома образуются для содействия выводу отечественных производителей на зарубежные рынки.

В качестве достоинств торговых домов отмечается оперативное реагирование на изменения конъюнктуры рынка, выполнение важных дополнительных функций в связи с производством и сбытом товаров, объединение мелких и средних оптовых организаций, достигаемое на этой основе снижение издержек обращения, стоимости маркетинговых исследований и рекламных мероприятий.

- *дилерские фирмы* — организации, специализирующиеся на продаже определенного товара. При принятии на себя обязанностей продажи товаров какой-либо организации-изготовителя, по соглашению с ней посредник становится дилером этой фирмы или, как чаще говорят, ее официальным дилером. Дилеры должны быть юридическими лицами. Другой их признак — самостоятельное, т.е. от своего имени и за собственный счет, совершение покупок и продаж товара. Они могут принимать на себя по договору с изготовителем сервисные обязанности, обеспечение покупателей сменными узлами и деталями к техническим изделиям.

- *трейдеры* — посредники, которые осуществляют сделки по поручению клиента, но от своего имени и за свой счет. В отличие от дилеров трейдерами могут быть не только юридические лица, но и индивидуальные предприниматели. Другое важное отличие в том, что трейдеры специализируются на краткосрочных сделках, коротких операциях.

- *дистрибьюторы* — организации, специализирующиеся на сбыте импортных товаров. Для них показательным является долгосрочный характер отношений с иностранным поставщиком. Дистрибьюторы создают свою сбытовую сеть, формируют складские запасы товаров, занимаются изучением спроса и рекламой. Крупные производители и сбытовые фирмы нередко осуществляют реализацию своих товаров в других странах, подыскивая дистрибьюторов и заключая с ними дистрибьюторский контракт.

В коммерческой практике дистрибьюторов различают в зависимости от наличия складских площадей на: 1) имеющих склады (регулярные) и 2) арендующих склады либо не имеющие складских помещений. Регулярные дистрибьюторы выполняют функции накопления и хранения товаров, заключают договоры на поставку в будущие периоды, оказывают услуги по подсортировке и подбору ассортиментных групп товаров. Дистрибьюторы, не имеющие складов, в основном участвуют в транзитных поставках.

У нас в стране производители порой ошибочно заключают дистрибьюторские контракты с посредниками для сбыта товара здесь же, в России. В этих случаях дистрибьютор на самом деле является дилером, а вместо дистрибьюторского контракта с ним должен заключаться договор на исключительную продажу товара.

Эти посреднические организации занимаются фактической покупкой и последующей перепродажей товара.

Имеются организации, которые не совершают операций с товаром, а оказывают содействие продвижению товаров. Они действуют как представители — агентские договоры. Распространенный вид агентов — брокеры, они заключают договор от имени и за счет принципала. На биржах сделки совершаются с помощью брокеров, которые могут иметь свою фирму с разветвленной сетью, способной оперативно выполнять поручение клиента.

Специализированными посредниками являются фирмы-стокисты. Они осуществляют по договору комиссии исключительную продажу товара определенного экспортера. Поступающий от иностранного комитента товар хранится на так называемом консигнационном складе. Но, в отличие от товара, получаемого дистрибьютором, право собственности на этот товар сохраняется за иностранным поставщиком (консигнантом). Этот товар реализуется по договорам средним и мелким покупателям.

Особые субъекты коммерческого права — это торговые агентства и агенты. Их функции состоят в подыскании покупателей для фирмы-продавца, в пользу которой работает агент. Они проводят переговоры с покупателями и сообщают информацию продавцу.

Контрольные вопросы:

1. Дайте понятие субъекта коммерческой деятельности.
2. Что понимается под коммерческой деятельностью?
3. Что является основной целью коммерческой деятельности?
4. В чем основные отличия коммерческой организации от некоммерческой организации?
5. В каких формах могут создаваться коммерческие юридические лица в соответствии с законодательством РФ?
6. Найдите в законодательстве категории лиц, которым запрещено заниматься коммерческой деятельностью.
7. Каков правовой статус гражданина-предпринимателя в системе коммерческих отношений?
8. Является ли оказание дополнительных платных образовательных услуг высшим учебным заведением коммерческой деятельностью этого учреждения?

Тема 3. Объекты торгового оборота и способы их индивидуализации

Объектами торгового права (то есть ценностями, по поводу которых возникают отношения, регулируемые коммерческим правом) являются: товары, товарораспорядительные документы, средства индивидуализации товаров (товарный знак, наименование места происхождения товара).

Необходимым и существенным признаком объектов торгового права является их коммерческая оборотоспособность, т.е. способность служить объектом торговых договоров и менять собственника. Коммерческая оборотоспособность означает возможность свободного отчуждения объектов на возмездной основе. Она не касается актов безвозмездной передачи имущества, в том числе в порядке дарения, наследования, реорганизации юридического лица либо иным способом.

Таким образом, объектами торгового оборота признаются товары, т.е. имущество, обладающее оборотоспособностью и реализуемое в ходе торговой деятельности на основе возмездных договоров.

Объектами коммерческого права могут быть не все товары, а только те, которые участвуют в торговом обороте — могут быть продвинуты от производителя к потребителю.

В связи со спецификой ряда товаров (и спецификой их транспортировки или отсутствия такой возможности) — электроэнергия, тепло, вода, недвижимое имущество — данные товары мировой практикой не включены в число объектов торгового (коммерческого) права. Это выражается в том, что:

- порядок оборота товара данного вида остался за пределами регулирования Торговых кодексов ведущих стран Запада;
- данные товары исключены из предмета регулирования ведущих международных документов в области торгового права (например, Венской конвенции о договорах международной купли продажи товаров 1980 г.).

Ряд товаров (например, космическое оборудование, военная техника, яды и др.) в Российской Федерации изъяты из торгового оборота и не являются объектами коммерческого права.

Не подлежат отнесению к торговому обороту операции по продаже фондовых бумаг, обеспечительных бумаг, облигаций и иных документов, дающих право на получение денег и дивиденда. Торговое законодательство не включает сделки с ценными бумагами и названными документами в свою сферу.

Другим, наряду с товарами, объектом торгового права являются товарораспорядительные документы, которые безосновательно смешивают с ценными бумагами. Передача товарораспорядительного документа на товар приравнивается к передаче самого товара (п.3 ст.224 ГК РФ), поэтому товарораспорядительные документы используются в торговом обороте и относятся к объектам торгового права.

Товарораспорядительные документы - это составленные на формулярных бланках, т.е на бланках с обязательными реквизитами, тексты договоров. Владельцы товарораспорядительных документов имеют право на товар, указанный

в данных документах. Продажа товарораспорядительных документов влечет переход и прав на эти товары.

К товарораспорядительным документам — объектам купли-продажи — относятся:

А) *Складские свидетельства, выдаваемые поклажедателям в подтверждение принятия товара на хранение.* Они выдаются специальными субъектами — товарными складами, которые осуществляют профессиональное хранение товаров. Складские свидетельства бывают двух видов: простые и двойные. Двойное складское свидетельство состоит из двух частей: складского свидетельства и залогового свидетельства (варрант). В ст.912-917 ГК РФ определено содержание складских свидетельств и установлен порядок работы с ними.

Двойное складское свидетельство представляет два договора: хранения товара и залога этого же товара. Договоры могут отделяться друг от друга простым разделением частей двойного свидетельства. Они могут передаваться вместе или порознь другим лицам путем учинения передаточной надписи. Простое свидетельство выписывается на предъявителя и при передаче не требует индоссирования. Залог товара по залоговому свидетельству более прост и удобен, чем по обычному договору залога.

Указанными обстоятельствами определяются функции складского свидетельства как товарораспорядительного документа. Складское свидетельство и залоговое свидетельство после разъединения поступают в обращение, могут использоваться самостоятельно, находясь у разных лиц.

Товарный склад выдает товар держателю двойного складского свидетельства в обмен на обе его части: складское свидетельство и варрант, предъявленные вместе. Для получения товара возможно также предъявление складского свидетельства вместе с документом об уплате всей суммы долга по варранту.

Б) *Коносамент на перевозку груза морским транспортом.* Если коносамент выписан на предъявителя или предусматривает право грузоотправителя или грузополучателя на выдачу груза другому лицу, то становится возможной передача в оборот такого документа. С ним могут совершаться сделки, в том числе биржевые.

В) *Накладные на перевозку грузов другими видами транспорта.* Эти накладные являются именными, т.е. выписываются на конкретного грузополучателя. Однако указанный в накладной получатель может переадресовать, переправить груз, указав нового получателя, а также выдать другому лицу доверенность на право получения груза от перевозчика.

К сожалению, российское транспортное законодательство далеко от учета потребностей торгового оборота и даже в современных условиях не закрепляет возможностей совершения товарных операций с транспортными документами на перевозимые грузы.

В последнее время очень возросло значение классификации товаров, как для самого товарного обращения, так и для надлежащей организации производства и оптовой торговли.

В России в коммерческой деятельности приходится учитывать и применять классификации товаров, разработанные для различных целей.

По направлениям использования товары подразделяют на:

1. Товары потребительского назначения, которые, в свою очередь, делятся на продовольственные и промышленные, на товары краткосрочного (разового) использования и товары длительного пользования;

2. Товары производственного назначения по их месту в производственном процессе делятся на основное оборудование, вспомогательное оборудование, узлы и агрегаты, основные материалы, сырье.

Правовой режим товаров в торговле создается различными способами, которые весьма разнообразны. Это могут быть требования, касающиеся:

- определения статуса, правомочий продавца и покупателя;
- возможности и порядка приобретения или отчуждения различных товаров;
- порядка хранения, транспортировки, учета различных товаров, также создающие разные правовые режимы.

Статья 129 ГК РФ, регулирующая оборотоспособность объектов гражданских, и, соответственно, торговых правоотношений, в самом общем виде называет три режима обращения товаров.

Режим товаров может создаваться путем издания законодательных и административно-распорядительных актов, касающихся действий с товаром. Не меньшее влияние на режим обращения товаров могут оказывать заключаемые международные договоры, а также конкретные торговые договоры, заключаемые между хозяйствующими субъектами, например, об исключительной продаже товаров на определенной территории.

В Российской Федерации ряд товаров изъят из торгового оборота — эти товары не могут быть объектами свободной купли-продажи. Такие товары включены в Перечень видов продукции (работ, услуг) и отходов производства, свободная реализация которых запрещена, утвержденный Указом Президента РФ от 22.02.1992 № 179.

К данным товарам относятся:

- драгоценности (драгоценные и редкоземельные металлы и изделия из них; драгоценные камни и изделия из них); оружие и военная техника, военная документация (боеприпасы, военная техника, в том числе запасные части, комплектующие изделия и приборы к ним, стратегические материалы, оружие, взрывчатые вещества, порох, боевые отравляющие вещества; средства защиты от них, документация на их производство и использование, системы связи и управления военного назначения и документация на их производство и эксплуатацию, результат научно-исследовательских и проектных работ, а также фундаментальных поисковых исследований по созданию вооружений и военной техники, шифровальная техника, нормативно-техническая документация на ее производство и использование);
- специальные и иные технические средства, предназначенные (разработанные, приспособленные, запрограммированные) для негласного получения информации; нормативно-техническая документация на их производство и использование;
- ракетно-космические комплексы и все виды ракетного топлива;

- уран;
- рентгеновское оборудование;
- яды, наркотические средства и психотропные вещества;
- спирт этиловый;
- некоторые виды отходов (отходы радиоактивных материалов; отходы взрывчатых веществ; отходы, содержащие драгоценные редкоземельные металлы и драгоценные камни);
- лекарственные средства, за исключением лекарственных трав: лекарственное сырье, получаемое от северного оленеводства; панты и эндокринное сырье.

Все иные товары, не изъятые из торгового оборота, могут быть объектами торговых отношений.

Контрольные вопросы:

1. Что такое объекты торгового права?
2. Назовите основные отличия торгового оборота от гражданского оборота?
3. Что такое коммерческая оборотоспособность?
4. Перечислите основные классификации товаров?
4. Раскройте понятия: товарный знак, знак обслуживания, брэнд, торговая марка.

Тема 4. Товарный рынок

Рыночная экономика состоит из совокупности взаимосвязанных рыночных секторов. Принято выделять несколько таких секторов: рынок труда, рынок капиталов, фондовый рынок, страховой рынок и др. Работа всех этих секторов регулируется рыночными механизмами и институтами и вместе с тем подчиняется требованиям правовой системы.

Основу рыночной экономики составляет товарный рынок как совокупность социально-экономических отношений в сфере обмена, посредством которого осуществляется реализация товаров, обеспечивается признание общественного характера создающего их труда. В рамках товарного рынка протекает процесс товарного обращения, совокупность взаимосвязанных актов купли-продажи массы товаров, создаваемых в различных областях хозяйственной деятельности.

Становление рыночных отношений в России требует формирования структуры товарного рынка и обслуживающей его инфраструктуры.

Структура товарного рынка — это совокупность звеньев, которые участвуют в продвижении товара от производителей к потребителям.

Товарный рынок, в свою очередь, принято подразделять на различные секторы. К потребительскому рынку предлагается относить рынок продовольствия, социально значимых товаров и лекарственных средств.

Коммерческое право регулирует деятельность оптового товарного рынка. Оптовый товарный рынок образует взаимосвязанные действия изготовителей

товаров, оптовых торговых и посреднических организаций по реализации товаров, а также розничных торговых и иных организаций и индивидуальных предпринимателей, приобретающих товары для предпринимательских и производственных целей либо для обеспечения собственной деятельности.

Основными элементами структуры товарного рынка являются:

- изготовители товара;
- оптовые торговые и иные посреднические организации;
- организации розничной торговли;
- потребители.

Для того, чтобы товарный рынок работал эффективно, он должен иметь не только совершенную структуру, но и инфраструктуру: систему организаций, обеспечивающих жизнеспособность и нормальную работу структуры.

Инфраструктура — совокупность звеньев, которые непосредственно, не продвигая товар от производителей к потребителям, обеспечивают работу структуры.

Инфраструктуру современного торгового рынка для того, чтобы он отвечал мировым стандартам, должны составлять следующие подсистемы:

- торговых посредников и складского хозяйства — организаций, осуществляющих посредническую деятельность и обеспечивающих взаимодействие предприятий-изготовителей и потребителей в части купли (продажи) товара посредством создания оптовых рынков, биржевой торговли, проведения выставок и ярмарок, оказания складских услуг и др.;

- информационного обеспечения — организации, обеспечивающие наблюдение за рынками товаров, включая потребительские товары и продукцию производственно-технического назначения. В качестве технических элементов данной подсистемы выступают средства связи, программное обеспечение, компьютерная система и полиграфическая база;

- тароупаковочной индустрии — производственные структуры и нормативно-организационные мероприятия, обеспечивающие повышение конкурентоспособности товаров и эффективности товарооборота за счет создания тароупаковочной продукции, отвечающей международным стандартам;

- транспортного обеспечения — все виды транспорта, обеспечивающие движение товара и доставку его потребителям;

- финансово-кредитная — организации, обеспечивающие платежно-расчетное и кредитное обеспечение товародвижения;

- организационного обеспечения — организационные меры, направленные на максимальное снижение затрат на продвижение продукции от производителя к потребителю;

- нормативно-правового обеспечения — система федеральных законов, указов и распоряжений Президента РФ; постановлений и распоряжений Правительства РФ; нормативные акты федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов РФ и других актов, регулирующих взаимоотношения сторон на товарных рынках.

Товарный рынок в России в настоящее время находится в стадии становления. Это порождает ряд проблем в его функционировании на переходном

этапе от командно-административной экономической системы к развитым рыночным отношениям. Важнейшие из указанных проблем — это:

- отсутствие в ряде случаев четкой системы сбыта — многие производства терпят крах зачастую по причине недостаточной продуманности и организации сбыта произведенного товара, в результате чего произведенный товар остается на предприятии и не доходит до потребителя, а сотрудники предприятия вынуждены получать зарплату товаром, а не деньгами; для избежания данной ситуации еще со времен торговой революции 60-х гг. XX в. существует неписанный закон — предприятию не следует начинать производство до тех пор, пока не налажен сбыт;

- недостаточная развитость рынка оптовых посреднических организаций, отсутствие их многофункциональности — в странах с развитым торговым рынком оптовые посреднические организации часто играют доминирующую роль в процессе торгового оборота в силу того, что посреднические организации на Западе стали фактически самодостаточным звеном, они, в большинстве случаев, освободили производителя от необходимости организовывать сбыт своих товаров; в силу этого предприятие передает посредникам (на самых разных и гибких условиях) сбыт товара, после чего он идет по профессионально налаженной посредниками схеме без участия изготовителя;

- слабое развитие розничных торговых сетей — в современной России мало правовых механизмов контроля над торговыми сетями, в результате чего на начальном этапе строительства рынка больше количество товара и денег (как российских, так и иностранных застревало в неподконтрольных производителю посреднических и розничных организациях и так и не доходило до потребителя.

Соответственно, для преодоления несовершенства структур рынка, в первую очередь, необходимы:

- планирование производства с учетом возможности продажи (сбыта) будущих товаров;
- создание разветвленной системы профессиональных оптовых посреднических организаций;
- создание контролируемых торговых сетей;
- принятие иных мер по совершенствованию структуры товарного рынка.

Контрольные вопросы:

1. Что понимается под товарным рынком?
2. Назовите субъектов товарного рынка.
3. Какой деятельностью занимаются предприятия оптовой торговли?
4. Каким образом государство осуществляет свое влияние на деятельность товарного рынка?
5. В какой сфере товарного рынка особенно велика роль государственного регулирования?

Тема 5. Правовое положение товарных бирж. Биржевые сделки

Биржа — это юридическое лицо, целью деятельности которого является организация биржевой (оптовой) торговли определенным биржевым товаром, осуществляемой в форме гласных публичных торгов, проводимых в определенном месте, в определенное время по установленным биржей правилам.

Исторически первой формой биржи были караваны, когда предложение искало спрос, затем ярмарка, когда спрос искал на ярмарке концентрированное предложение. В настоящее время биржевая торговля вытеснила все другие формы. Здесь формируется спрос и предложение. Главное отличие бирж — в регулярности проведения торгов.

Биржа как юридическое лицо обладает рядом особенностей, характерных только для юридических лиц такого рода.

Биржа как лицо не может воспринимать все организационно-правовые формы, предусмотренные ГК РФ и доступные для иных коммерческих юридических лиц. В частности, она не может существовать в виде юридического лица, учрежденного одним лицом. В соответствии с п. 3 ст. 11 Закона РФ от 20.02.1992 г. «О товарных биржах и биржевой торговле» (с изм. и доп.) (далее — Закон о биржах), доля каждого учредителя или члена биржи в уставном капитале не может превышать 10%, в силу чего биржа как предприятие способна возникнуть на долевом участии, когда число учредителей не может быть менее 10.

В Законе о биржах отсутствует прямое указание на ее возможные организационно-правовые, поэтому, исходя из п. 1 ст. 14, следует вывод о том, что товарная биржа, учреждаемая на основе членства юридических и физических лиц, может существовать только как: 1) ЗАО или ООО; 2) некоммерческая организация, созданная в соответствии со ст. 121 ГК РФ на договорной основе другими юридическими, которые вносят членские или иные взносы с целью формирования ее имущества. В последнем случае биржа будет преследовать цель формирования благоприятного для своих учредителей и членов биржи оптового рынка и будет вести свою деятельность на бесприбыльной основе. Особенность этой организационно-правовой формы состоит в том, что члены биржи, создавая ее некоммерческим юридическим лицом и делая имущественный взнос ее уставный фонд, утрачивают право собственности на свой долевой вклад.

Другой особенностью биржи является то, что Закон о бирже в п. 2 и 3 ст. 3 запрещает бирже осуществлять торговую, торгово-посредническую деятельность, непосредственно не связанную с организацией биржевой торговли, а также осуществлять вклады, приобретать доли, акции предприятий за пределами биржевых целей и интересов.

Биржа имеет специальную правоспособность, обладая тем объемом прав, который необходим для реализации ее целей. Именно этим она отличается от другой коммерческой организации, которая обладает полным набором прав и может заключать любые сделки, разрешенные законом.

Важно отметить, что для осуществления биржевой торговли необходимо получение лицензии (ст. 12 Закона о биржах).

Биржа осуществляет определенные функции:

1. Организация биржевых собраний для проведения гласных публичных торгов: организация биржевых торгов, разработку правил биржевой торговли и создание квалифицированного аппарата биржи.

2. Разработка биржевых контрактов.

3. Разрешение споров по биржевым сделкам. Возникшие споры между участниками биржевой торговли в процессе биржевых торгов могут быть разрешены непосредственно только на бирже и ее органами. Это третейский суд или арбитраж.

4. Выявление и регулирование цен. Биржа участвует в формировании и регулировании цен на все виды биржевых товаров. Биржевая цена устанавливается в процессе ее котировки. Котировка — это фиксирование цен на бирже в течение каждого дня ее работы, регистрация курса валюты или ценных бумаг; цен биржевых товаров.

5. Биржевое страхование участников биржевой торговли от неблагоприятных для них колебаний цен.

6. Гарантирование выполнения сделок.

7. Информационная деятельность биржи: сбор и регистрация биржевых цен с последующим обобщением и публикацией, предоставление информации о наличии товаров и т.д.

Законодательство закрепляет государственное вмешательство в сферу биржевой деятельности. Устанавливается система контроля за биржевой торговлей, которая осуществляется Федеральным органом исполнительной власти в области финансовых рынков (Федеральной службой по финансовым рынкам), которая выдает лицензии на организацию биржевой торговли, а затем при лицензировании деятельности биржевых посредников, если на бирже совершаются и опционные сделки (ст.23 Закона о биржах). В данном Законе закреплено правило (ст.24), согласно которому биржевые посредники обязаны вести учет и обеспечивать хранение в течение пяти лет сведения о совершаемых биржевых сделках по каждому клиенту и предоставлять данную информацию по требованию Федеральной службы по финансовым рынкам.

Федеральная служба по финансовым рынкам обладает определенными полномочиями для вмешательства в сферу биржевой деятельности (34-35), а именно правом отказать в выдаче лицензии, аннулировать выданную лицензию или приостановить ее действие, направить предписание об отмене или изменении положений учредительных документов, правил биржевой торговли, организовывать с органами контроля аудиторские проверки, назначить государственного комиссара на биржу для осуществления контроля за соблюдением законодательства, обращаться в суд для применения предусмотренных законом санкций (ст.36).

На бирже заключаются различного рода сделки, которые называются биржевыми. Они заключаются участниками биржевой торговли через биржевых посредников, которые называются брокерами.

Участниками биржевой торговли являются юридические и физические лица. Среди участников биржевой торговли выделяют:

- членов биржи, которые сделали взнос в ее уставной капитал и получили право участвовать в торговле и управлении биржи;

- постоянных и разовых посетителей биржевых торгов, которые имеют право на участие в течение определенного срока в биржевой торговле за соответствующую плату. Разовые посетители могут за плату участвовать в биржевых торгах и совершать сделки от своего имени и за свой счет только на реальный товар.

Рассмотрим наиболее распространенные классификации бирж.

По степени вмешательства государства различают:

- Свободные биржи, которые действуют автономно, самостоятельно определяют виды биржевых товаров, правила торговли. Такого рода биржи встречаются в США, Великобритании.

- Биржи, деятельность которых регламентируется государством. Существует специальное биржевое законодательство и специальные органы власти, осуществляющие контроль за биржей. Такие биржи распространены в Европе (Франция, Бельгия).

По форме участия посетителей в биржевых торгах, биржи могут быть открытыми и закрытыми. Первые доступны для всех желающих, где продавцы и покупатели работают без посредников. Вторые работают только через биржевых посредников (брокеров, дилеров), аккредитованных на бирже. Другие лица работают только через посредников.

В зависимости от характера биржевых операций могут быть следующие виды бирж:

- реального товара;
- фьючерсные;
- опционные;
- смешанные.

В зависимости **от товара** различают товарные, фондовые и валютные биржи.

Возможны смешанные биржи. Например, товарно-фондовая, когда торгуют товарами, ценными бумагами и иностранной валютой.

Рассмотрим более детально **особенности правового статуса товарной биржи**.

Правовое регулирование товарных бирж определяется Законом РФ от 20.02.1992 г. «О товарных биржах и биржевой торговле» (с изм. и доп.), а также рядом иных нормативных актов.

Закон о биржах установил специальную правоспособность товарной биржи. Она может осуществлять только деятельность, направленную на организацию и регулирование биржевой торговли. На бирже запрещено осуществлять торговую, торгово-посредническую деятельность, не связанную с организацией биржевой торговли. Нельзя заниматься куплей-продажей акций, вкладов, если это не связано с биржевой торговлей (ст.3-4 Закона о биржах).

Анализируя законодательство, можно сделать вывод, что товарные биржи можно организовать в форме организаций двух видов: как коммерческую

организацию и как некоммерческую организацию. Так как конкретной организационно-правовой формы организации товарных бирж нет, то с учетом практики создания бирж, возможно их создание в виде хозяйственных обществ (АО закрытое или открытое) и некоммерческой организации.

Товарные биржи могут **учреждаться** юридическими или физическими лицами. Однако, согласно ст. 11 Закона о биржах, не могут быть учредителями биржи:

- государственные органы и органы местного самоуправления;
- банки и иные кредитные учреждения;
- страховые и инвестиционные компании и фонды;
- общественные организации;
- физические лица, которые не могут в силу закона осуществлять предпринимательскую деятельность (госслужащие, должностные лица органов государственной власти и муниципальных образований, служащие товарной биржи и их руководители).

В ст. 14 Закона о биржах установлены обстоятельства, исключающие членство на бирже. Так, не могут быть членами товарной биржи: служащие данной или какой-либо другой товарной биржи; организации, если их руководители (заместители или руководители филиалов и других обособленных подразделений) являются служащими данной биржи; государственные органы и органы местного самоуправления; банки и кредитные учреждения, получившие в установленном порядке лицензию на осуществление банковских операций; страховые и инвестиционные компании и фонды; общественные, религиозные и благотворительные объединения и организации, фонды; физические лица, которые в силу закона не могут осуществлять предпринимательскую деятельность;

Что касается членов товарной биржи, то они имеют право участвовать в управлении биржей, принимать решения на общих собраниях, участвовать в биржевой торговле, в распределении прибыли. Члены биржи могут сдавать в аренду (уступать на определенный договором срок) свое право на участие в биржевой торговле, но только одному юридическому или физическому лицу.

Члены биржи, являющиеся её учредителями, могут иметь в течение 3-х лет с момента регистрации особые права и обязанности на бирже вне сферы биржевой торговли, определенные в Уставе биржи и не нарушающие равенства прав учредителей и других членов биржи в биржевой торговле (ст.14 Закона о биржах).

Члены биржи подразделяются на две категории:

- **полные члены** — с правом на участие в биржевых торгах во всех секциях (отделах, отделениях) биржи и на определенное учредительными документами количество голосов на общем собрании членов биржи и на общих собраниях членов секций (отделов, отделений) биржи;

- **неполные члены** — с правом на участие в биржевых торгах только соответствующей секции (отделе, отделении) и на определенное, учредительными документами биржи, количество голосов на общем собрании членов биржи и общем собрании членов секции (отдела, отделения) биржи.

Высшим органом управления биржи является **общее собрание членов биржи**, которое может решать все вопросы организации и деятельности биржи и принимает ее главные документы — Устав и Правила биржевой торговли. В Уставе биржи закрепляются:

- структура управления и органы контроля биржи, их функции и правомочия, порядок принятия решений;
- размер уставного капитала;
- перечень и порядок формирования постоянных фондов; максимальное количество членов биржи;
- порядок приема в члены биржи, приостановки и прекращения членства;
- права и обязанности членов биржи и других участников биржевой торговли;
- порядок разрешения споров между участниками биржевой торговли по биржевым сделкам, деятельности биржи, ее филиалов и других обособленных подразделений.

В соответствии со ст.18 Закона о биржах Правила биржевой торговли определяют:

- порядок проведения биржевых торгов;
- виды биржевых сделок;
- наименования товарных секций;
- перечень основных структурных подразделений биржи;
- порядок регистрации и учета биржевых сделок;
- порядок котировки цен биржевых товаров;
- иные вопросы организации деятельности биржи.

Данный перечень носит обязательный характер и должен быть представлен в правилах биржевой торговли любой товарной биржи.

Кроме того, на товарной бирже могут создаваться:

- торговый комитет, который следит за соблюдением правил биржевой торговли;
- информационный комитет, который принимает заявки о продаже и покупке товаров;
- клиринговые центры, которые совершают форвардные, фьючерсные и опционные сделки, т.е. расчетные структуры; они могут быть независимыми и определять размер и порядок взимания взносов. Создание данных центров является обязательным на бирже;
- котировальный комитет, который составляет биржевой бюллетень, устанавливает складывающиеся цены;
- экспертный комитет, который разрабатывает и контролирует стандарты на биржевой товар.

Товарная биржа может иметь филиалы и другие обособления подразделения, учреждаемые в соответствии с законодательством.

Также биржи могут создавать союзы, ассоциации и иные объединения для координации своей деятельности, защиты интересов своих членов и осуществления совместных программ, в том числе организации совместных торгов.

Товарные биржи, являясь юридическим лицом, подлежат государственной регистрации. Однако биржевая торговля разрешается после получения лицензии на осуществление биржевой деятельности, которая выдается Федеральной службой по финансовым рынкам.

В соответствии со ст.34 Закона о биржах Федеральная служба по финансовым рынкам:

- выдает лицензии на организацию биржевой торговли;
- осуществляет или контролирует лицензирование биржевых посредников, биржевых брокеров;
- контролирует соблюдение законодательства о биржах,
- рассматривает жалобы участников биржевой торговли на злоупотребления и нарушение законодательства в биржевой торговле.

Кроме того, Федеральная служба по финансовым рынкам обладает определенными полномочиями для вмешательства в сферу биржевой деятельности (34-35), а именно, правом отказать в выдаче лицензии, аннулировать выданную лицензию или приостановить ее действие, направить предписание об отмене или изменении положений учредительных документов, правил биржевой торговли, организовывать с органами контроля аудиторские проверки, назначить государственного комиссара на биржу для осуществления контроля за соблюдением законодательства, обращаться в суд для применения предусмотренных законом санкций (ст.36).

Непосредственный контроль за соблюдением биржей и биржевыми посредниками законодательства осуществляет **Государственный комиссар на товарной бирже**. Государственный комиссар на товарной бирже имеет право:

- присутствовать на биржевых торгах;
- участвовать в общих собраниях членов биржи и общих собраниях членов секций (отделов, отделений) биржи с правом совещательного голоса;
- знакомиться с информацией о деятельности биржи, включая все протоколы собраний и заседаний органов управления биржей и их решения, в том числе конфиденциального характера;
- вносить предложения и делать представления руководству биржи;
- вносить предложения в Федеральную службу по финансовым рынкам;
- осуществлять контроль за исполнением решений Федеральной службой по финансовым рынкам.

Для разрешения споров на бирже создается **биржевая арбитражная комиссия**, которая выполняет функции третейского суда при бирже (ст.30 Закона о биржах). В соответствии с ч.6 ст.4 АПК РФ, возникший или могущий возникнуть экономический спор, подведомственный арбитражному суду до принятия им решения, может быть передан на разрешение третейского суда. Поэтому биржи включают в компетенцию своих арбитражных комиссий положение, по которому предметом третейского разбирательства могут быть любые гражданско-правовые споры.

Решение арбитражной комиссии должно исполняться добровольно. В случае неисполнения решения арбитражной комиссии арбитражный суд согласно гл. 30 АПК РФ выдает взыскателю исполнительный лист, который дает

право на принудительное взыскание по правилам АПК РФ и ФЗ от 21.07.1997 г. «Об исполнительном производстве».

Участниками биржевой торговли, в соответствии со ст.19 Закона о биржах, являются члены биржи, постоянные и разовые посетители.

Биржевые сделки заключаются участниками биржевой торговли через биржевых посредников.

Иностранные юридические и физические лица, не являющиеся членами бирж, могут участвовать в биржевой торговле исключительно через биржевых посредников.

Членами биржи могут быть юридические или физические лица, которые участвуют в формировании уставного капитала биржи либо вносят членские или иные целевые взносы в имущество биржи и стали членами биржи в порядке, предусмотренном ее учредительными документами.

Ст. 20 Закона о биржах выделяет следующие формы участия членов биржи и посетителей в биржевой торговле:

1. Члены биржи, являющиеся брокерскими фирмами или независимыми брокерами, осуществляют биржевую торговлю непосредственно от своего имени и за свой счет, или от имени клиента и за его счет, или от своего имени и за его счет, или от имени и за счет клиента.

2. Члены биржи, не являющиеся брокерскими фирмами или независимыми брокерами, участвуют в биржевой торговле:

- непосредственно от своего имени — только при торговле реальным товаром, исключительно за свой счет, без права на биржевое посредничество;
- через организуемые ими брокерские конторы;
- на договорной основе с брокерскими фирмами, брокерскими конторами и независимыми брокерами, осуществляющими свою деятельность на данной бирже.

Брокеры — специально уполномоченные посредники для торгов на бирже. Брокеры могут действовать в качестве:

- брокерских фирм — юридических лиц, специализирующихся на биржевой торговле;
- брокерских контор — филиалов или других обособленных подразделений предприятий, учреждений, организаций;
- независимых брокеров — физических лиц, зарегистрированных в установленном порядке в качестве предпринимателей, осуществляющих свою деятельность без образования юридического лица.

Купля-продажа товара на бирже осуществляется в виде биржевых сделок. Совершая биржевые сделки, биржевой посредник осуществляет брокерскую деятельность и дилерскую деятельность. Брокерская деятельность всегда осуществляется посредником от имени клиента, тогда как дилерскую деятельность посредник осуществляет от своего имени и за свой счет с последующей перепродажей на бирже.

Как было отмечено ранее, участниками биржевой торговли являются также посетители биржи.

Посетители биржевых торгов - юридические и физические лица, не являющиеся членами биржи и имеющие, в соответствии с учредительными документами биржи, право на совершение биржевых сделок.

Посетители биржевых торгов могут быть постоянными и разовыми.

Постоянные посетители:

- не участвуют в формировании уставного капитала и управлении биржей;
- пользуются услугами биржи и обязаны вносить плату за право на участие в биржевой торговле в размере, определенном соответствующим органом управления биржи;

- постоянные посетители, являющиеся брокерскими фирмами, брокерскими конторами или независимыми брокерами, вправе осуществлять биржевое посредничество;

- предоставление постоянному посетителю права на участие в биржевых торгах на срок более 3-х лет не допускается.

Число постоянных посетителей не должно превышать 30% от общего числа членов биржи.

Разовые посетители биржевых торгов имеют право на совершение сделок только на реальный товар, от своего имени и за свой счет.

Купля-продажа товара на бирже осуществляется в виде биржевых сделок.

Биржевой сделкой является зарегистрированный биржей договор (соглашение), заключаемый участниками биржевой торговли в отношении биржевого товара в ходе биржевых торгов (ст.7 Закона о биржах).

Данные сделки имеют свои особенности, а именно:

- сделка всегда заключается в биржевом собрании;
- биржевые сделки не могут совершаться от имени и за счет биржи, так как заключение сделок происходит, как правило, через брокеров, являющимися профессиональными посредниками.

- биржевые сделки заключаются участниками биржевой торговли через биржевых посредников: от имени и за счет клиента; от своего имени и за свой счет; от своего имени и за счет клиента;

- сделки, совершенные на бирже, но не соответствующие требованиям для заключения данных сделок, не являются биржевыми; гарантии биржи на такие сделки не распространяются;

- сделка выполняется вне биржи;

- сделка подлежит обязательной регистрации; порядок регистрации и оформления биржевых сделок устанавливается биржей;

- биржа вправе применять санкции к участникам биржевой торговли, совершающими биржевые сделки.

Основанием для заключения сделки являются устное согласие брокера, высказанное им в процессе гласно проводимых торгов, зафиксированное маклером, который обслуживает товарную секцию на бирже.

Сделка считается заключенной с момента ее регистрации на бирже.

Стороны согласовывают между собой содержание сделки, а именно: наименование товара, его качество и количество, цену и форму оплаты, форму

поставки, пункт доставки товара и срок исполнения сделки и условия ее поставки.

При совершении сделки обязательному соглашению подлежат наименование купленного товара, его количества и цена.

Сделки на бирже могут осуществляться в отношении не любого товара, а только товара, который может быть разрешен законодательством и документами биржи к продаже, биржевого товара.

В соответствии со ст.6 Закона о биржах, **биржевой товар** — это 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.

В качестве биржевых товаров **не могут выступать** недвижимое имущество и объекты интеллектуальной собственности.

Согласно ст.8 Закона о биржах основными видами сделок, совершаемых на бирже, являются:

- форвардные сделки, при которых происходит взаимная передача прав и обязанностей в отношении реального товара с отсроченным сроком его поставки;
- фьючерсные сделки, при которых, происходит взаимная передача прав и обязанностей в отношении стандартных контрактов на поставку биржевого товара;
- опционные сделки, предполагающие уступку прав на будущую передачу прав и обязанностей в отношении биржевого товара или контракта на поставку биржевого товара;
- обычные торговые сделки с взаимной передачей прав и обязанностей в отношении реального товара; а также другие сделки в отношении биржевого товара, контрактов или прав, установленные в правилах биржевой торговли.

Контрольные вопросы:

1. Что понимается под термином «биржевой товар»?
2. Что понимается под термином «товарная биржа»?
3. Какие виды деятельности запрещены законодательством для товарных бирж?
4. Одинаковой ли правоспособностью обладают биржа и любая другая коммерческая организация?
5. Назовите основные функции, которые выполняет биржа.
6. Назовите основные виды биржевых сделок.
7. Кем совершаются биржевые сделки?
8. Когда вступают в силу биржевые сделки?
9. Каким образом разрешаются биржевые споры?

Тема 6. Правовое регулирование аукционов и ярмарок

Ярмарка — это одна из форм оптовой и розничной торговли.

Ярмарка не может торговать от своего имени, так как ее основная задача — создать условия для совершения торговых сделок посетителями (гостями) ярмарки, организовать проведение торгов.

Достоинством ярмарок является заключение на них в сжатые сроки большого числа договоров, возможность выбора товаров по выставленным образцам, одновременного решения вопросов сбыта и снабжения. Ярмарки обеспечивают установление как прямых связей между изготовителями и потребителями товаров, так и отношений с участием посредников.

Традиционно ярмарки организуются следующим образом:

- центральные органы исполнительной власти, органы власти субъектов РФ создают ярмарочный комитет;

- в ярмарочный комитет входят представители органов управления промышленности и торговли;

- комитет формирует руководящие и иные органы ярмарки — дирекцию, арбитраж, отделы;

- дирекция решает вопросы непосредственной организации и управления деятельностью ярмарки — определяет сроки проведения ярмарки, устанавливает для участников сумму взносов, решает вопросы размещения участников, разрабатывает график мероприятия, анонсирует проведение ярмарки в СМИ.

После этого, в течение определенного срока в определенном месте проводится работа ярмарки, в ходе которой:

- устанавливаются прямые связи между продавцами и покупателями, а также посредническими организациями;

- в сжатые сроки устанавливаются многочисленные договорно-хозяйственные связи;

- решаются вопросы сбыта и снабжения;

- осуществляется купля-продажа товара;

- демонстрируются образцы большого количества товаров самых разных отраслей экономики.

Однако, несмотря на экономическую эффективность, крупным недостатком современной ярмарочной торговли в России является ее слабая нормативная урегулированность.

В соответствии с п. 1 ст. 447 ГК РФ договор, если иное не вытекает из его существа, может быть заключен путем проведения торгов. Договор заключается с лицом, выигравшим торги. П. 4 ст. 447 ГК РФ определяет, что торги проводятся в форме аукциона или конкурса. Указанные формы торгов различаются в ГК РФ в зависимости от порядка определения победителя торгов. Выигравшим торги на аукционе признается лицо, предложившее наиболее высокую цену, а по конкурсу — лицо, которое по заключению конкурсной комиссии, заранее назначенной организатором торгов, предложило лучшие условия. Форма торгов определяется собственником продаваемой вещи или обладателем реализуемого имущественного права, если иное не предусмотрено ФЗ.

Таким образом, критерием определения победителя (контрагента по договору) на аукционе является цена — стоимость вещи или имущественного права, а на конкурсе — лучшие условия, например, срок строительства, количество и (или) качество используемых материалов и т.д.

Аукционы можно классифицировать следующим образом:

1. По **кругу лиц, участвующих в торгах**, аукционы и конкурсы могут быть:

- *открытыми;*
- *закрытыми.*

В первом случае в аукционе или в конкурсе может участвовать любое лицо, а во втором — только лица, специально приглашенные для участия в торгах.

2. По **характеру их функционирования**:

- *разовые;*
- *постоянно действующие аукционы.*

3. По **сферам общественных отношений**, где функционируют аукционы, могут быть:

- *судебные торги,*
- *биржевые торги,*
- *аукционы, проводимые при приватизации,*
- *лесные аукционы и т.д.*

Субъектами аукционных правоотношений являются организаторы и участники аукционов.

В соответствии с п. 2 ст. 447 ГК РФ, в качестве **организаторов аукционов** может выступать либо собственник вещи, либо обладатель имущественного права, либо специализированная организация.

ГК РФ предусматривает возможность проведения аукциона специализированной организацией. ГК РФ прямо не устанавливает каких-либо особых требований в отношении этой специализированной организации. Таким лицом может быть коммерческая организация или индивидуальный предприниматель, если при этом преследуется цель систематического получения прибыли, например в виде вознаграждения за проведение торгов. Кроме того, этим лицом может быть и некоммерческая организация, если подобная цель не преследуется как основная, и если эта прибыль хотя и получается, но не распределяется между членами некоммерческой организации (ст. 50 ГК РФ).

ГК РФ в п. 5 ст. 447 устанавливает, что аукцион или конкурс, в которых участвовал только **один участник, признаются несостоявшимися**, т.е. не порождают соответствующих правовых последствий. Следовательно, в любом случае в торгах должно принимать участие два и более участников. Однако, на практике иногда участие в торгах второго, а в ряде случаев и третьего лица является чисто номинальным.

Исходя из того, что конкурс по своей правовой природе представляет близкую к аукционам форму торгов, то возможно рассмотреть процедуру торгов в целом. Данную процедуру можно подразделить на три этапа: *подготовка торгов, непосредственное проведение торгов, подведение итогов и оформление результатов торгов.*

На первом этапе организатор торгов согласно п. 2 ст. 448 ГК РФ извещает потенциальных участников о предстоящих торгах. Такое извещение по прямому указанию ГК РФ должно быть сделано не менее, чем за 30 дней до предполагаемой даты проведения торгов. Отмечу, что по соглашению сторон указанный срок может быть только увеличен, например, до 50 дней. Уменьшение по соглашению сторон указанного срока недопустимо, поскольку норма п. 2 ст. 448 ГК РФ является в этом смысле императивной, т.е. ее нельзя изменить соглашением сторон. Подобное изменение срока согласно п. 2 ст. 448 ГК РФ возможно только в ФЗ.

В п. 2 ст. 448 ГК РФ закреплены минимальные требования к содержанию извещения о проведении торгов. Здесь должны быть указаны данные о времени, месте, форме торгов, их предмете и порядке проведения, включая информацию об оформлении участия в торгах, определении лица, выигравшего торги, а также сведения о начальной цене. Особо в рассматриваемой норме оговаривается содержание извещения в том случае, если предметом торгов является только право на заключение договора: в данном случае, в дополнение к отмеченной выше информации, в извещении указывается срок, предоставляемый для заключения договора.

На этапе подготовки торгов их участники, согласно п. 4 ст. 448 ГК РФ, должны внести задаток в размере, в сроки и в порядке, которые указаны в извещении о проведении торгов. Как правило, на практике задаток вносится после представления организатору торгов письменной заявки. Если торги не состоялись, то задаток возвращается участнику (участникам) торгов. Задаток также возвращается лицам, которые участвовали в торгах, но не выиграли их. При заключении договора с лицом, игравшим торги, сумма внесенного им задатка засчитывается в счет исполнения обязательств по заключенному договору.

После извещения о проведении торгов, но до их непосредственного проведения, могут возникнуть вопросы, связанные с отказом организатора от объявленных торгов. Правовые последствия такого отказа определяются в п.3 ст. 448 ГК РФ. Данные последствия одинаковы как для открытых торгов, так и для закрытых. Организатор торгов должен возместить участникам реальный ущерб, т.е. его ответственность в данном случае ограничивается законом лишь частью убытков, состав которых определен в ст. 15 ГК РФ. Соответственно, упущенная выгода в этой ситуации не подлежит взысканию.

В соответствии с п. 3 ст. 448 ГК РФ организатор открытых торгов, сделавший извещение, вправе отказаться от проведения аукциона в любое время, но не позднее, чем за 3 дня до наступления даты его проведения, а конкурса — не позднее, чем за 30 дней до проведения конкурса. Иное может быть предусмотрено в ФЗ или в извещении о проведении торгов. Например, в извещении и в законе могут быть указаны более или менее продолжительные сроки для отказа организатора от торгов. Кроме того, организатор открытых торгов в извещении может указать, до какой конкретной даты он имеет право отказаться от торгов. Обязанность организатора открытых торгов в отношении участников по возмещению понесенного ими реального ущерба наступает в случае, если

нарушены сроки отказа от проведения торгов, названные в ГК РФ, законе или самом извещении.

Организатор закрытых торгов может также отказаться от их проведения. Однако он обязан возместить приглашенным участникам понесенный ими реальный ущерб в любом случае, даже если он заранее оговорил в извещении такую возможность и указал срок.

Второй этап — правила проведения торгов, которые устанавливаются либо собственником вещи (обладателем имущественного права), либо специализированной организацией. По соглашению с собственником вещи (обладателем имущественного права) правила проведения торгов могут быть изменены.

На последнем этапе лицо, выигравшее торги, и организатор торгов подписывают в день проведения аукциона протокол о результатах. Этот протокол имеет силу договора. Составление договора в виде единого документа, подписанного сторонами, может иметь место по соглашению сторон (т.е. составляется и протокол, и договор), что является более предпочтительным. Если победитель торгов уклоняется по каким-либо причинам от подписания протокола, то он утрачивает внесенный им задаток. При уклонении организатора торгов от подписания протокола, он обязан вернуть задаток в двойном размере, а также возместить лицу, выигравшему торги, убытки (реальный ущерб и упущенную выгоду), причиненные участием в торгах, в части, превышающей сумму задатка.

Контрольные вопросы:

1. В чем заключается цель торгов?
2. В какой форме могут проводиться торги?
3. Что является предметом торгов?
4. Кто может выступать в качестве организаторов торгов?
5. Дайте определение открытых и закрытых торгов
6. Какие правовые последствия наступают при нарушении правил проведения торгов?
7. Какие обязательные сведения должно содержать извещение о проведении торгов?

Тема 7. Правовые основы посреднической деятельности в коммерческом обороте

Коммерческая деятельность по своей природе предполагает широчайшее использование посредничества и связанного с ним представительства. Именно в торговле посредничество и представительство получили детальную разработку.

Торговое посредничество давно превратилось в самостоятельный вид предпринимательства. В рыночном обществе посредническая деятельность приобретает одно из приоритетных значений как механизм, способствующий развитию торгово-хозяйственных связей, активизации продаж товаров.

Использование посредников дает производителям и оптовым торговым организациям значительную экономию трудовых и материальных ресурсов,

позволяет ускорить совершение торговых операций и улучшить их качество, поскольку посредник обладает более высоким профессионализмом в своей области.

В отличие от широкого понимания посредничества как участия в продвижении товаров от изготовителей к потребителям, в коммерческом праве данный термин имеет иное значение. Оно может пониматься как установление субъектом правовых или экономических отношений с контрагентами при посредничестве либо участии другого лица.

Коммерческое посредничество следует рассматривать как оказание посредником юридических и фактических услуг в осуществлении продаж (закупок) товаров за счет средств других лиц, от своего имени или от их имени.

Отношения по коммерческому посредничеству и представительству в основном регулируются законом.

В гл. 10 ГК РФ «Представительство. Доверенность» коммерческому представительству посвящена ст. 184 кодекса. Коммерческим представителем может быть только коммерческая организация или лицо, являющееся индивидуальным предпринимателем. Такое требование обусловлено возможностью возложения на коммерческого представителя имущественной ответственности за ненадлежащее исполнение своих обязанностей. Также и представляемыми (принципалами, доверителями) при коммерческом представительстве могут быть только коммерческие организации или индивидуальные предприниматели.

К основным особенностям коммерческого посредничества можно отнести:

1. Профессиональную деятельность представителя;
2. Как правило, состоит в совершении множества или неопределенного количества действий для представляемого;
3. Носит возмездный характер;
4. Может предусматривать совершение как юридических, так и фактических действий для представляемого.

Коммерческий представитель вправе действовать одновременно в интересах разных сторон в сделке с их согласия, что запрещено общегражданскому представителю. Он не приобретает права собственности на получаемое имущество. Закон разрешает заключать с коммерческим представителем договор о полной материальной ответственности. Коммерческий представитель, как и любой предприниматель, освобождается от ответственности только при наличии обстоятельств непреодолимой силы. Он не вправе разглашать сведения, составляющие коммерческую тайну представляемого (принципала, доверителя). Коммерческий представитель вправе удерживать находящиеся у него вещи, которые подлежат передаче доверителю, в обеспечение своих требований по договору поручения.

Закон определяет особенности статуса и порядка деятельности некоторых видов коммерческих представителей, например, брокеров и дилеров. Согласно ст. 9 Закона РФ «О товарных биржах и биржевой торговле», брокерская деятельность определяется как совершение биржевых сделок биржевым посредником от имени клиента и за его счет, от имени клиента и за свой счет, или от своего имени и за счет клиента. Брокеры осуществляют свою деятельность

путем создания брокерских фирм и контор либо в качестве независимых брокеров, имеющих статус индивидуальных предпринимателей.

Наряду с этим закон предусматривает совершение биржевых сделок биржевым посредником от своего имени и за свой счет с целью последующей перепродажи на бирже (дилерская деятельность).

Коммерческое посредничество, а соответственно, и представительство регулируются также заключаемыми договорами. В ГК РФ предусмотрены следующие договоры коммерческого посредничества: поручение, комиссия и агентирование. Наряду с ними в торговой практике достаточно широко применяются регулирующие фактическое посредничество договоры об исключительной продаже товаров, дистрибьюторские контракты, договоры торгового агентирования (простого посредничества) и случайного посредничества. Их содержание определяется общими нормами договорного права и документами Международной торговой палаты о соответствующих договорах, имеющих значение торговых обычаев.

Согласно ст. 971 ГК РФ, по **договору поручения** одна сторона (поверенный) обязуется совершить от имени и за счет другой стороны (доверителя) определенные юридические действия.

Права и обязанности по сделке, совершенной поверенным, возникают непосредственно у доверителя.

В сфере предпринимательской деятельности рассматриваемый договор является возмездным (п. 1 ст. 972 ГК РФ), однако данное правило является диспозитивным. Размер вознаграждения в возмездном договоре поручения может быть определен по соглашению сторон, либо по правилам ст. 424 ГК РФ. В коммерческой практике вознаграждение обычно определяется по результатам деятельности посредника, например, в процентах от суммы заключенных при помощи посредника коммерческих сделок. Если поверенный в договоре поручения действует в качестве коммерческого представителя (п. 1 ст. 184 ГК РФ), то кроме права на вознаграждение он вправе (п. 3 ст. 972 ГК РФ), в соответствии со ст. 359 ГК РФ, удерживать находящиеся у него вещи, которые подлежат передаче доверителю, в обеспечение своих требований по договору поручения.

К основным обязанностям поверенного относятся следующие: исполнить данное ему поручение в соответствии с указаниями доверителя (п. 1 ст. 973 ГК РФ); как правило, лично исполнить данное ему поручение; сообщить доверителю по его требованию все сведения о ходе исполнения поручения; передать доверителю без промедления все полученное по сделкам, совершенным исполнением поручения; по исполнении поручения или при прекращении договора поручения до его исполнения без промедления возвратить доверителю доверенность, срок действия которой не истек, и представить отчет с приложением оправдательных документов, если это требуется по условиям договора или характеру поручения (ст. 974 ГК РФ).

Основные права поверенного — это право на вознаграждение и возмещение расходов; право на отступление в некоторых случаях от указаний доверителя (п. 2 ст. 973 ГК РФ); право на определенных условиях передоверить

исполнение поручения (ст. 976 ГК РФ); право требования исполнения обязанностей со стороны контрагента; на отказ от договора поручения (ст. 977 ГК РФ).

Основные обязанности доверителя (ст. 975 ГК РФ): выдать поверенному доверенность (доверенности) на совершение юридических действий, предусмотренных договором поручения, за исключением случаев, предусмотренных абз. 2 п. 1 ст. 182 ГК РФ; возмещать поверенному понесенные издержки и обеспечивать поверенного средствами, необходимыми для исполнения поручения (эти обязанности диспозитивны); без промедления принять от поверенного все исполненное им в соответствии с договором поручения; уплатить поверенному вознаграждение, если договор является возмездным.

В данном договоре доверитель имеет, в частности, следующие права: право отвода заместителя, избранного поверенным (ст. 976 ГК РФ); право на отмену поручения (ст. 977 ГК РФ); право требования исполнения обязанностей контрагентом.

По **договору комиссии** одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента (ст. 990 ГК РФ). В коммерческой практике, в отличие от поручения, комиссионное посредничество может носить скрытый характер, поскольку формально комитент, как правило, не известен третьим лицам. По сделке, совершенной комиссионером с третьим лицом, приобретает права и становится обязанным комиссионер, хотя бы комитент и был назван в сделке или вступил с третьим лицом в непосредственные отношения по исполнению сделки.

Основные обязанности комиссионера:

- исполнить принятое на себя комиссионное поручение на наиболее выгодных для комитента условиях в соответствии с указаниями комитента, а при отсутствии в договоре комиссии таких указаний — в соответствии с обычаями делового оборота или иными обычно предъявляемыми требованиями (ст. 992 ГК РФ); в случаях, предусмотренных п. 1 ст. 993 ГК РФ, нести ответственность за неисполнение сделки, заключенной для комитента; в случае неисполнения третьим лицом сделки, заключенной с ним комиссионером, комиссионер обязан немедленно сообщить об этом комитенту, собрать необходимые доказательства, а также по требованию комитента передать ему права по такой сделке с соблюдением правил об уступке требования; отвечать перед комитентом за утрату, недостачу или повреждение находящегося у него имущества комитента (ст. 998 ГК РФ); представить комитенту отчет и передать ему все полученное по договору комиссии (ст. 999 ГК РФ); обязанности, связанные с отказом от исполнения договора комиссии (ст. 1004 ГК РФ).

Основные права комиссионера:

- право на комиссионное вознаграждение (ст. 991 ГК РФ); на заключение договора субкомиссии (ст. 994 ГК РФ); отступить от указаний комитента на условиях, закрепленных в ст. 995 ГК РФ; право на удержание вещей (п. 2 ст. 996 ГК РФ); право на удержание причитающихся ему по договору комиссии сумм из всех денежных средств, поступивших к нему за счет комитента (ст. 997

ГК РФ); право на отказ комиссионера от исполнения договора в случаях, предусмотренных законом или договором (ст. 1002,1004 ГК РФ); право требования исполнения обязанностей со стороны контрагента.

Основные обязанности комитента:

- уплатить комиссионеру вознаграждение (ст. 991 ГК РФ); обязанности, связанные с принятием комитентом исполненного по договору комиссии (ст. 1000 ГК РФ); обязанность по возмещению расходов на исполнение комиссионного поручения (ст. 1001 ГК РФ).

Основные права комитента:

- право собственности на вещи, поступившие к комиссионеру от комитента либо приобретенные комиссионером за счет комитента (ст. 996 ГК РФ); право на отказ от исполнения договора (ст. 1002,1003 ГК РФ); право требования исполнения обязанностей со стороны контрагента.

По **агентскому договору** одна сторона (агент) обязуется за вознаграждение совершать по поручению другой стороны (принципала) юридические и иные действия от своего имени, но за счет принципала либо от имени принципала и за его счет (п. 1 ст. 1005 ГК РФ). Таким образом, данный договор может быть построен на принципах договора поручения либо комиссии (ст. 1011 ГК РФ). Соответственно, агентское посредничество по отношению к третьим лицам может быть и явным, и скрытым.

По сделке, совершенной агентом с третьим лицом от своего имени и за счет принципала, приобретает права и становится обязанным агент, хотя бы принципал и был назван в сделке или вступил с третьим лицом в непосредственные отношения по исполнению сделки. По сделке, совершенной агентом с третьим лицом от имени и за счет принципала, права и обязанности возникают непосредственно у принципала.

Основные обязанности агента:

- в договоре может быть предусмотрена обязанность агента не заключать с другими принципалами аналогичных агентских договоров, которые должны исполняться на территории, полностью или частично совпадающей с территорией, указанной в договоре (п. 2 ст. 1007 ГК РФ); обязанность по представлению принципалу отчета об исполнении договора с приложением доказательств произведенных расходов (ст. 1008 ГК РФ).

Основные права агента:

- заключить субагентский договор (ст. 1009 ГК РФ); отказаться от исполнения агентского договора, заключенного без определения срока окончания его действия (ст. 1010 ГК РФ); право требования исполнения обязанностей со стороны контрагента.

Основные обязанности принципала:

- обязан уплатить агенту вознаграждение (ст. 1006 ГК РФ); в договоре может быть предусмотрена обязанность не заключать аналогичных агентских договоров с другими агентами, действующими на определенной в договоре территории, либо воздерживаться от осуществления на этой территории самостоятельной деятельности, аналогичной деятельности, составляющей предмет

агентского договора (п. 1 ст. 1007 ГК РФ); обязанность сообщить возражения по отчету агента (п. 3 ст. 1008 ГК РФ).

Основные права принципала:

- отказаться от исполнения агентского договора, заключенного без определения срока окончания его действия (ст. 1010 ГК РФ); право требования исполнения обязанностей со стороны контрагента. Наряду с нормами главы 52 ГК РФ, содержание агентского договора, в силу отмеченного выше предписания ст. 1011 ГК РФ, определяется правилами о поручении и комиссии.

Торговая практика уже давно привела к появлению договоров, в которых обязательство купли-продажи дополняется условиями об исключительном характере отношений сторон. Так, покупатель принимает на себя обязанность приобретать определенные товары только у своего продавца и не приобретать такие товары от других продавцов. В свою очередь, продавец обязуется не продавать соответствующие товары в данном регионе другим покупателям.

Подобные договоры наиболее широко используются во внешнеторговой практике и получили название дистрибьюторских контрактов. Их применение регулируется Типовым дистрибьюторским контрактом, подготовленным Международной торговой палатой (изд. 1991 г. N 518). Заключая такой договор, организация-дистрибьютор принимает на себя обязательство покупки товара иностранной фирмы в качестве ее монопольного импортера. Сторона, заключающая контракт с дистрибьютором, именуется продавцом или грантором.

Дистрибьютор действует как фактический, а не юридический посредник. Он приобретает и реализует товар от своего имени, за свой счет по самостоятельно заключаемым договорам. Этим дистрибьютор отличается от комиссионера, поверенного или агента. Однако он одновременно обязуется оказывать продавцу услуги по сбыту товара, что делает данные отношения посредническими.

В дистрибьюторских контрактах устанавливается минимальное количество товаров, которое дистрибьютор закупает у продавца на год или иной период. Дистрибьютор получает прибыль не только за счет разницы между ценой приобретения и ценой продаж товара. Поскольку дистрибьютор выступает монопольным импортером, иностранный продавец обязуется не продавать свои товары для сбыта на данной территории другим торговцам. Этим создаются преимущества для дистрибьютора, облегчаются возможности реализации получаемого товара.

В контракте должны определяться условия, связанные с реализацией товара: о гарантийном обслуживании, ремонте, создании обменного фонда, послепродажном сервисе. При наличии условия о гарантийном обслуживании должно предусматриваться создание у дистрибьютора запаса комплектующих частей, которые предоставляются продавцом бесплатно. Расходы на гарантийное обслуживание по условиям контракта могут вычитаться дистрибьютором из стоимости получаемых товаров.

Контрольные вопросы:

1. Сформулируйте понятие агентского договора.

2. Чем отличается договор поручения от агентского договора?
3. Может ли агентский договор быть безвозмездным?
4. Возникают ли у поверенного права и обязанности по сделке, заключенной им по договору поручения?
5. Может ли договор поручения быть безвозмездным?
6. У кого возникают права и обязанности при заключении договора агентом с третьим лицом от имени и за счет принципала?
7. Что понимается под дилерской деятельностью в действующем законодательстве?

Тема 8. Торговые (коммерческие) договоры. Порядок заключения. Условия торгового (коммерческого) договора

Понятие торгового договора основывается на определении договора, которое закрепляется в ГК РФ. В соответствии с ним договором является соглашением двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей (ч.1 ст.420 ГК РФ).

Договор в сфере коммерческой деятельности - это гражданско-правовой договор, но его стороной является коммерсант, заключающий договор в связи с осуществлением предпринимательской деятельности. Признание сторон предпринимателями — важный юридический факт. Этот статус должен быть удостоверен регистрацией в установленном порядке.

Коммерческий договор имеет особый субъектный состав участников договора. Сторонами в договоре могут быть:

- коммерческие и некоммерческие организации;
- государственные структуры (поставки контрактации);
- индивидуальные предприниматели.

Второй признак договора — его цель: получение прибыли (продажа предприятий, лизинг, аренда предприятий, коммерческая концессия).

Третий признак: споры и разногласия, возникающие между субъектами коммерческой деятельности, разрешаются арбитражным судом.

Отличительные признаки коммерческого договора: особый субъектный состав, расчет на прибыль при осуществлении коммерческой деятельности, возмездность. Эти признаки должны рассматриваться в целостности и во взаимосвязи.

Таким образом, для выделения договоров коммерческого права можно назвать:

- 1) связь с торговым оборотом, процессом продвижения товаров от изготовителей к потребителям;
- 2) наличие хотя бы с одной стороны субъекта, действующего в качестве предпринимателя (коммерческой организации);
- 3) возмездный характер, наличие экономического интереса у каждой из сторон.

Порядок заключения договоров в сфере предпринимательства регулируется не только общими нормами гражданского права, но в первую очередь специальными нормами коммерческого права.

Если исходить из общих норм ГК РФ, то основой является свобода договора — стороны самостоятельно определяют его условия. Но в ГК РФ есть исключения из общего правила, когда для одной из сторон заключение договора является не правом, а обязанностью.

Во-первых, это публичный договор, заключаемый между коммерческой организацией и потребителем товаров (работ, услуг). Какой бы потребитель не обратился в коммерческую организацию, он не вправе отказаться от заключения договора. А если имеет место отказ, то потребитель вправе понудить коммерческую организацию заключить договор.

Во-вторых, обязанность заключить договор, предусмотренный предварительным договором (ст.429 ГК РФ). Если сторона, заключившая предварительный договор, уклоняется от заключения основного договора, то другая сторона вправе требовать понуждения и заключения основного договора на условиях предварительного. Более того, сторона вправе требовать возмещения убытков, вызванных задержкой заключения договора.

В-третьих, договоры, заключаемые на торгах, подлежат заключению. Если одна из сторон уклоняется от подписания, другая сторона вправе обратиться в арбитражный суд с требованием возмещения убытков.

В-четвертых, заключение договоров для государственного заказа, на поставку продукции для государственных нужд и т.д. (ст.527 ГК РФ), получение заказа по конкурсу являются обязательным.

В соответствии с ГК РФ содержание договора — это условия, определяющие права и обязанности сторон. Все условия определяются по соглашению сторон, и у каждого договора есть свои существенные различия.

Существуют императивные нормы, определяющие условия договора, и диспозитивные. Такие договоры, как биржевые, в сферах страхования, энергоснабжения, газоснабжения, телефонизации, пассажирских перевозок, аэрофлота, морского флота и т. д., т. е. договоры, рассчитанные на массового потребителя, имеют стандартные формуляры, и другая сторона принимает условия путем присоединения. Тем самым договор присоединения ограничивает права присоединяющейся стороны, но одновременно с этим облегчает процесс заключения договора предпринимателем. Вместе с тем необходимо учитывать, что при любой форме и содержании договора каждый из них должен иметь существенные условия: предмет (ассортимент), качество, цену, сумму договора, срок поставки, порядок расчета, способ доставки.

Все императивные условия определяются федеральными законами либо прямо регламентированы ГК РФ. Например, поставка некачественного товара гражданину защищена Законом РФ «О защите прав потребителя», бытовые подрядные договоры прямо регламентированы в ГК РФ, отдельные виды договоров регулируются постановлениями Правительства, когда утверждаются отдельными правилами:

- правилами продажи отдельных видов продовольственных и непродовольственных товаров;
- правилами продажи гражданам товаров длительного пользования в кредит;
- правилами бытового обслуживания населения в РФ;
- правилами скупки у населения драгоценных металлов, драгоценных камней в изделиях и ломе;
- правилами комиссионной торговли и т.д.

Диспозитивные условия определяются соглашением сторон.

В отношении формы торговых договоров применяется общее правило: договоры между юридическими лицами или с их участием заключаются в простой письменной форме. Наряду с этим имеется специальная норма — это п. 2 ст. 159 ГК РФ, т.е. если сделка целиком исполняется в момент совершения, то достаточно устной формы договора. Поэтому если организация покупает телефонный аппарат, стулья или иное имущество на сравнительно незначительную сумму и оплачивает их стоимость в момент покупки наличными деньгами, то письменного оформления такого договора не требуется.

Почти все торговые договоры рассчитаны на последующее исполнение тех или иных условий, например, на безналичный порядок расчетов, который всегда отдален во времени, либо на отгрузку товара к будущему сроку. Поэтому для торговых договоров обычно необходима простая письменная форма.

Несоблюдение простой письменной формы не влечет недействительности договора. Отрицательным последствием нарушения формы согласно ст. 162 ГК РФ служит лишь недопустимость ссылок на свидетельские показания в случае возникновения спора. Невозможность ссылаться на свидетелей не лишает права ссылаться на документы. Однако получить документы, подтверждающие содержание условий устного договора, нередко оказывается затруднительным. Поэтому споры по устным договорам обычно приходится рассматривать как вытекающие из недоговорных обязательств, регулируемых гл. 60 ГК РФ о неосновательном приобретении имущества.

По некоторым видам договоров ГК РФ устанавливает строгую письменную форму, предусматривая то, что несоблюдение письменной формы влечет недействительность договора. Таковы все внешнеторговые сделки (ст. 162), договоры страхования (ст. 940), хранения с условием обязанности хранителя принять вещь (ст. 887), коммерческой концессии (ст. 1028). Необходимо учитывать, что требования к форме касаются не только заключения, но также изменения и расторжения договоров.

Договор в письменной форме может быть заключен путем составления одного документа, подписанного сторонами, либо путем обмена документами. Для продажи недвижимости установлено требование о составлении договорного документа, подписываемого обеими сторонами.

К письменной форме заключения договора закон приравнивает обмен сообщениями посредством телеграфной, телетайпной, телефонной, электронной и иной связи, позволяющими достоверно установить, что сообщение исходит от стороны по договору (п. 2 ст. 434 ГК РФ).

Заключение договора путем использования указанных технических средств менее надежно ввиду возможности фальсификаций или отказа недобросовестных лиц от своих отправлений. Поэтому закон требует обеспечения достоверности указания отправителя сообщения и предусматривает, как это может делаться.

Пункт 2 ст. 160 ГК РФ устанавливает, что при использовании телефона, радио или электронных средств связи стороны должны предварительно письменным соглашением предусмотреть саму возможность и порядок воспроизведения подписи полномочных представителей сторон в таком сообщении. Это означает, что контрагентами предварительно заключается письменное соглашение, в котором определяется соответствующий способ оформления договора и кодовое обозначение, подтверждающее принадлежность подписи уполномоченному лицу. Возможно также соглашение об использовании сторонами в сообщениях электронной цифровой подписи.

В практике товарных и фондовых бирж применяется обратный порядок, согласно которому стороны регистрируют сделку, совершенную устно или с помощью технических средств, в системе электронного учета. При этом в силу правил биржевых торгов они обязаны не позднее следующего дня оформить заключенный договор в письменном виде.

Одним из важных моментов договорной работы является определение того, какой орган юридического лица вправе заключать договоры. В соответствии с п. 2 ст. 69 Федерального закона от 26.12.95 N 208-ФЗ «Об акционерных обществах» и п. 3 ст. 40 Федерального закона от 08.02.98 N 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» единоличный исполнительный орган общества (генеральный директор, директор) без доверенности совершает сделки от имени общества. Для других видов юридических лиц, когда законом не установлено, кто вправе подписывать договоры от имени организации, практика признает допустимым подписание договоров руководителями организаций, в том числе руководителями их исполнительных органов. Все остальные лица, включая заместителей руководителя, могут подписывать договоры лишь по уполномочию, предусмотренному в уставе организации или выданной доверенности.

Статья 7 Федерального закона от 21.11.96 N 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» установила, что кредитные и финансовые обязательства подписываются кроме руководителя также главным бухгалтером организации, и без его подписи они считаются недействительными. Финансовыми обязательствами следует признавать такие, предметом которых являются соответствующие операции с денежными средствами: заем денежных средств, конвертация валюты, расчетные сделки и т.п. Таким образом, на кредитных и финансовых договорах должны иметься четыре подписи - по две от каждой стороны.

Руководители филиалов и представительств организаций могут заключать договоры лишь на основании доверенности основной организации и в пределах, указанных в доверенности полномочий. Стороной в таком договоре всегда признается основная организация (юридическое лицо), даже если в качестве стороны неосновательно указан филиал.

Для отдельных видов договоров законом предусмотрена необходимость их государственной регистрации. Так, требование о государственной регистрации предусмотрено для договоров коммерческой концессии, для аренды зданий, сооружений и помещений и др. Требование о государственной регистрации не относится к форме договора. Государственная регистрация представляет собой юридический акт признания и подтверждения государством возникновения, перехода или прекращения прав на недвижимое имущество или иной объект. Невыполнение требования о регистрации в силу ст. 165 ГК РФ влечет ничтожность сделки.

Контрольные вопросы:

1. Раскройте понятие свободы договоров.
2. При каких условиях договор считается заключенным?
3. Какие правовые последствия влечет несоблюдение формы договора?
4. Какие условия договора считаются существенными?
5. Каким образом разрешаются разногласия в случае, когда заключение договора для одной из сторон обязательно, а соглашение по условиям заключаемого договора между ними не достигнуто?
6. Какие меры может принять другая сторона в случае уклонения коммерческой организации от заключения публичного договора?
7. Как определяется место заключения договора, если это не указано в договоре?

Тема 9. Правовое регулирование приемки товаров

Целями организации приемки являются:

- 1) проверка соответствия количества и качества поступившего товара данным транспортным и расчетным документам для оприходования товаров;
- 2) выявление и фиксирование фактов недостачи или ненадлежащего качества товара для возмещения потерь за счет виновных лиц;
- 3) ускорение и удешевление процедуры приемки.

С учетом вида обязательства, регулирующего передачу имущества, необходимо различать: а) приемку товаров покупателем непосредственно во взаимоотношениях с продавцом и б) приемку товаров от органов транспорта.

Правовое регулирование приемки продукции по количеству и качеству осуществляется в соответствии с:

- Инструкцией о приемке продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству, утвержденной Постановлением Госарбитража СССР от 15.06.1965 г. № П-6 (далее — Инструкция № П-6)

- Инструкцией о приемке продукции производственно-технического назначения товаров народного потребления по качеству, утвержденной Постановлением Госарбитража СССР от 25.04.1966 г. № П-7 (далее — Инструкция № П-7).

Данные инструкции уже на момент их принятия были крайне несовершенны и нуждались в переработке. Взамен им в 1991 г. были подготовлены хорошие проекты новых инструкций. Однако с распадом СССР они не были приняты.

Названные Инструкции продолжают применяться, но уже не в качестве обязательных правовых актов. Стороны вправе предусмотреть в договоре, что приемка товара будет производиться согласно инструкциям Госарбитража СССР как факультативно применяемым нормам. Даже если такое условие не включено в договор, однако получатель провел приемку в соответствии с названными инструкциями, то составленный акт приемки признается арбитражными судами надлежащим доказательством по делу, поскольку никакого иного общего порядка приемки не существует. Таким образом, судебно-арбитражная практика признает действие инструкций Госарбитража СССР в качестве обычаев делового оборота.

В соответствии с п. 1 ст. 474 ГК РФ условия договоров, определяющие порядок приемки, должны соответствовать требованиям стандартов и других обязательных правил. Вместе с тем, с учетом установленного в настоящее время положения о добровольности применения стандартов и возможности их изменения и дополнения в договорах требование о соответствии условий договора показателям стандартов в части порядка приемки не является обязательным.

Договору принадлежит приоритет над положениями инструкций о порядке приемки по количеству и качеству. Стороны вправе устанавливать в договоре любые требования, касающиеся порядка проведения приемки. При этом целесообразно предусматривать, что в вопросах, не урегулированных стандартами и договором, порядок приемки определяется названными инструкциями.

Таким образом, инструкции применяются во всех случаях, когда стандартами, техническими условиями, особыми условиями поставки или другими правилами не установлен иной порядок приемки продукции по количеству, качеству, комплектности, а также таре и упаковке.

В целях обеспечения качества поставляемой продукции организация-изготовитель (отправитель) обязана обеспечить следующие условия:

- строгое соблюдение правил упаковки, маркировки и опломбирования отдельных мест. Продукция, немаркированная и неопломбированная, считается непоставленной;

- точное определение количества отгруженной продукции (веса, числа мест: ящиков, мешков, связок, кип, пачек и т. п.);

- в каждое упакованное или затаренное место вкладывается упаковочный лист, ярлык, кипная карта и т. д. с указанием наименования и количества продукции, находящейся в каждом тарном месте;

- четкое оформление отгрузочных и расчетных документов, соответствующих данным о количестве фактически отгруженной продукции;

- обеспечение соблюдения условий правил сдачи груза к перевозке.

При приемке груза от органов транспорта предприятие-получатель в соответствии с действующими на транспорте правилами перевозок грузов обязательно проверить, обеспечена ли сохранность груза при перевозке, в частности:

1. Проверить транспортное средство (вагон, цистерну, баржу, автофургон и т.д.) На наличие пломб отправителя или станции назначения, исправность пломб, оттиски на них, исправность тары и маркировки;

2. Проверить соответствие наименования груза и транспортной маркировки на нем, а также соответствие веса, мест транспортным документам.

В случае выдачи груза без проверки числа мест и веса получатель в порядке, установленном правилами оформления выдачи грузов, обязан потребовать от органов транспорта, чтобы на транспортном документе была сделана соответствующая отметка.

При доставке поставщиком продукции в таре на склад получателя последний, кроме проверки веса брутто и числа мест, может потребовать вскрытия тары и проверки веса нетто и числа товарных единиц в каждом месте.

Приемка продукции, поступившей в исправной таре, по весу нетто и числу товарных единиц в каждом месте, производится, как правило, на складе конечного получателя.

Покупатели — базы, оптовые и розничные торговые предприятия, переотправляющие продукцию в таре и упаковке изготовителя или первоначального отправителя, должны производить приемку тарных мест в случаях, предусмотренных договором, а также при несоответствии фактического веса брутто весу брутто, указанному в сопроводительных документах.

Если продукция поступила в поврежденной таре, приемка продукции по числу тарных единиц в каждом тарном месте производится получателями в соответствии с Инструкцией № П-6.

Приемка продукции производится в следующие сроки:

а) продукция, поступившая без тары, в открытой таре и в поврежденной таре, — в момент получения ее от поставщика или со склада органа транспорта либо в момент разгрузки неопломбированных транспортных средств и контейнеров;

б) продукция, поступившая в исправной таре:

- по весу брутто и числу мест в сроки, указанные в подпункте «а» п. 9 Инструкции П-6;

- по весу нетто и числу товарных единиц в каждом месте — одновременно со вскрытием тары, но не позднее 10 дней, а по скоропортящейся продукции — не позднее 24 часов с момента получения продукции, при доставке продукции поставщиком или при вывозе ее получателем со склада поставщика, а во всех остальных случаях — с момента выдачи груза органом транспорта.

В районах Крайнего Севера, отдаленных районах и других районах досрочного завоза приемка продукции производственно-технического назначения производится не позднее 30 дней с момента поступления на склад получателя. Приемка промышленных товаров народного потребления производится не позднее 60 дней, продовольственных товаров (за исключением скоропортящихся) — не позднее 40 дней, а скоропортящихся товаров — не позднее 48 часов с момента поступления их на склад получателя.

Приемка считается произведенной своевременно, если проверка количества продукции окончена в установленные сроки.

Приемка продукции производится лицами, уполномоченными на то руководителем предприятия-получателя. Эти лица несут ответственность за строгое исполнение законодательства и правил приемки продукции.

В случае обнаружения недостачи предприятие-получатель обязано обеспечить вызов представителя отправителя (изготовителя) продукции и приостановить приемку продукции.

Уведомление о вызове представителя отправителя (изготовителя) может быть совершено по телефону, направлено телеграфом не позднее 24 часов, а в отношении скоропортящейся продукции — немедленно после обнаружения недостачи.

Представитель однородного с получателем отправителя (изготовителя) обязан явиться не позднее, чем на следующий день после получения вызова, если в нем не указан иной срок явки, а по скоропортящейся продукции — в течение 4 часов после получения вызова.

Представитель иногородного отправителя (изготовителя) обязан явиться не позднее чем в 3-дневный срок после получения вызова, не считая времени, необходимого для приезда, если другой срок не предусмотрен в иных обязательных правилах или в договоре.

В уведомлении указываются наименование продукции, номера товаро-транспортных накладных, количество недостающей продукции, характер недостачи, стоимость недостачи, состояние пломб и время, на которое назначена приемка продукции по количеству.

При неявке представителя отправителя (изготовителя) по вызову получателя, а также в случаях, когда вызов представителя иногородного отправителя (изготовителя) не является обязательным, приемка продукции по количеству и составление акта о недостаче производятся:

- с участием представителя другого предприятия (организации), выделенного руководителем или заместителем руководителя этого предприятия (организации);

- с участием представителя общественности предприятия-получателя, назначенного руководителем, заместителем руководителя предприятия из числа лиц, утвержденных решением общего собрания предприятия или профсоюзным комитетом.

Как правило, общим собранием трудового коллектива или комитетом профсоюза избираются несколько человек для участия в приемке продукции. Следует иметь в виду, что каждый представитель общественности не может более двух раз в месяц принимать участие в приемке продукции. Следовательно, необходима заменяемость.

Срок полномочий представителя общественности предприятия-получателя определяется собранием или сроком полномочий профкома.

В качестве представителя общественности предприятия (организации) не могут выделяться руководители предприятия и их заместители, работники технического контроля, бухгалтеры, товароведы, связанные с учетом, хранением, отпуском и приемкой материальных ценностей, работники юридической службы предприятия, претензионисты.

Представителю общественности выдается удостоверение на право приемки продукции по количеству за подписью руководителя или его заместителя, которое удостоверяется печатью.

В удостоверении должны быть указаны:

- дата выдачи удостоверения и его номер;
- фамилия, имя, отчество, место работы и должность лица, которому выдано удостоверение;
- сведения, на участие в приемке, какой именно продукции уполномочен представитель.

Если для участия в приемке выделяется представитель общественности, в удостоверении указываются дата и номер решения общего собрания трудового коллектива либо решения профкома, которым предприятию выделен представитель.

Лица, привлеченные к участию в приемке продукции, должны быть ознакомлены с инструкцией и вправе удостоверить только те факты, которые были установлены с их участием. За достоверность фактов, изложенных в акте по приемке продукции по количеству, а также за несоответствие действительности данные лица могут нести ответственность в установленном законом порядке.

Представители предприятия-получателя груза, а также представители других предприятий, организаций, выделенные для участия в приемке продукции, не вправе получать какое-либо вознаграждение за участие в приемке продукции.

Как правило, приемка продукции ведется без перерыва. Если в связи с длительностью приемки объявляется перерыв, то об этом делается отметка в акте приемки, и получатель обязан обеспечить сохранность продукции и создать условия для скорейшей ее приемки.

При выявлении недостачи продукции акт должен быть составлен в тот же день, когда недостача выявлена.

Если при приемке продукции устанавливаются излишки против транспортных и сопроводительных документов, в акте должны быть указаны данные об излишках.

Акт должен быть подписан всеми лицами, участвующими в приемке продукции по количеству.

Лицо, не согласное с содержанием акта, обязано подписать акт с оговоркой о несогласии и изложить свое мнение.

Акт приемки продукции утверждается руководителем предприятия-получателя не позднее, чем на следующий день после составления акта.

В случае выявления фактов злоупотребления или хищения продукции руководитель предприятия-получателя обязан немедленно сообщить об этом органам следствия или прокуратуры и направить им соответствующие документы.

К акту приемки прилагаются:

- все сопроводительные документы, ведомости сверки фактического наличия продукции с данными, указанными в документах;
- упаковочные ярлыки (кипы, коробки), вложенные в каждое тарное место;
- квитанции станции назначения, данные о проверке веса груза;

- подлинный транспортный документ (накладная, коносамент);
- пломбы от тарных мест, в которых обнаружена недостача;
- документ, удостоверяющий полномочия представителя, выданный для приемки продукции;
- данные отвесов, обмеров, если количество продукции определялось путем взвешивания или обмера;
- другие документы, могущие свидетельствовать о возникновении недостачи;
- акт, составленный предприятием-получателем.

Акты по приемке продукции по количеству регистрируются и хранятся в порядке, установленном на предприятии-получателе.

Предприятие-получатель в связи с недостачей продукции должно направить отправителю-поставщику претензию, к которой прилагаются акт о недостаче и необходимые к нему документы.

По получении претензии о недостаче продукции руководитель предприятия-отправителя (изготовителя) назначает служебную проверку по материалам претензии.

Материалы проверки рассматриваются и утверждаются руководителем предприятия-отправителя (изготовителя).

В случаях выявления фактов злоупотребления или хищений продукции руководитель предприятия-отправителя обязан направить материалы проверки в органы охраны общественного порядка или прокуратуру.

О результатах рассмотрения претензии отправитель (изготовитель, поставщик) сообщает получателю в установленный срок.

При отправке покупателем продукции без вскрытия тары и упаковки первоначального отправителя (изготовителя) с последнего не снимается ответственность за недостачу продукции, если недостача образовалась не по вине покупателя, переотправившего продукцию.

Покупатель, отгрузивший продукцию без вскрытия тары первоначального отправителя (изготовителя), при отказе в удовлетворении претензии, кроме мотивов отказа, должен сообщить и дату поступления к нему продукции, и дату и номер счета переотправки ее получателю.

Если по действующему законодательству имеются основания для возложения ответственности за недостачу груза на органы транспорта, получатель обязан в установленном порядке предъявить претензию соответствующему органу транспорта. Изготовитель, отправитель, транспортная организация в случае получения ими указанной претензии обязаны дать ответ в соответствии с законодательством.

Приемка товаров по качеству имеет следующие особенности.

Грузополучатель обязан обеспечить приемку продукции по качеству в точном соответствии со стандартами, техническими условиями, Основными и Особыми условиями поставки, Инструкцией № П-7, иными обязательными правилами и договорами.

Кроме того, при приемке груза от органов транспорта предприятие-получатель в соответствии с действующими на транспорте правилами перевозок грузов обязано проверить:

- наличие на транспортных средствах (вагоне, цистерне, барже, трюме судна, автофургоне и т. п.) или на контейнере пломб отправителя или пункта отправления (станции, пристани, порта), исправность пломб, оттиски на них, состояние вагона, иных транспортных средств или контейнера, наличие защитной маркировки груза и исправность тары;

- соответствие наименования груза и транспортной маркировки на нем данным, указанным в транспортном документе;

- проверить, были ли соблюдены установленные правила перевозки, обеспечивающие предохранение груза от повреждения и порчи (укладка груза, температурный режим, льдоснабжение и др.), сроки доставки, а также произвести осмотр груза.

Грузоотправитель обязан обеспечить:

- строгое соблюдение установленных правил упаковки и затаривания продукции, маркировки и опломбирования отдельных мест;

- отгрузку (сдачу) продукции, соответствующей по качеству и комплектности требованиям, установленным стандартами, техническими условиями, чертежами, рецептурами, образцами-эталоном (продукция, не прошедшая в установленном порядке проверку по качеству, а также продукция, отгрузка которой была запрещена органами, осуществляющими контроль за качеством продукции, и другими уполномоченными на то органами, поставляться не должна);

- четкое и правильное оформление документов, удостоверяющих качество и комплектность поставляемой продукции (технический паспорт, сертификат, удостоверение о качестве и т.п.), отгрузочных и расчетных документов; соответствие указанных в них данных о качестве и комплектности продукции фактическому качеству и комплектности ее;

- своевременную отсылку документов, удостоверяющих качество и комплектность продукции, получателю. Эти документы высылаются вместе с продукцией, если иное не предусмотрено Основными и Особыми условиями поставки, другими обязательными для сторон правилами или договором (в случаях, предусмотренных стандартами, техническими условиями, Основными и Особыми условиями поставки, другими обязательными для сторон правилами и договором, изготовитель (отправитель) обязан при отгрузке (сдаче) продукции в упакованных или затаренных местах вложить в каждое тарное место документ, свидетельствующий о наименовании и качестве продукции, находящейся в данном тарном месте);

- строгое соблюдение действующих на транспорте правил сдачи грузов к перевозке, их погрузки и крепления, а также специальных правил погрузки, установленных стандартами и техническими условиями.

Продукция, поступившая в исправной таре, принимается по качеству и комплектности, как правило, на складе конечного получателя.

Приемка продукции производится лицами, уполномоченными на то руководителем или заместителем руководителя предприятия-получателя. Эти лица несут ответственность за строгое соблюдение правил приемки продукции.

Приемка продукции по качеству и комплектности производится на складе получателя в следующие сроки:

- при иногородней поставке — не позднее 20 дней, а скоропортящейся продукции — не позднее 24 часов после выдачи продукции органом транспорта или поступления ее на склад получателя при доставке продукции поставщиком или при вывозке продукции получателем;

- при одногородней поставке — не позднее 10 дней, а скоропортящейся продукции — 24 часов после поступления продукции на склад получателя;

- в районах Крайнего Севера, в отдаленных районах и других районах досрочного завоза приемка продукции производственно-технического назначения производится не позднее 30 дней, а скоропортящейся продукции — не позднее 48 часов после поступления продукции на склад получателя. В указанных районах приемка промышленных товаров народного потребления производится не позднее 60 дней, продовольственных товаров (за исключением скоропортящихся) — не позднее 40 дней, а скоропортящихся товаров — не позднее 48 часов после поступления их на склад получателя.

При обнаружении несоответствия качества, комплектности, маркировки поступившей продукции, тары или упаковки требованиям стандартов, технических условий, чертежам, образцам (эталонам), договору либо данным, указанным в маркировке и сопроводительных документах, удостоверяющих качество продукции, получатель:

- приостанавливает дальнейшую приемку продукции;
- составляет акт, в котором указывает количество осмотренной продукции и характер выявленных при приемке дефектов;

- обеспечивает хранение продукции ненадлежащего качества или некомплектной продукции в условиях, предотвращающих ухудшение ее качества и смешение с другой однородной продукцией;

- обязан вызвать для участия в продолжении приемки продукции и составления двустороннего акта представителя иногороднего изготовителя (отправителя), если это предусмотрено в Основных и Особых условиях поставки, других обязательных правилах при договоре (в договорах могут быть предусмотрены случаи, когда явка представителя иногороднего изготовителя (отправителя) для участия в приемке продукции по качеству и комплектности и составления акта является обязательной);

- при одногородней поставке вызов представителя изготовителя (отправителя) и его явка для участия в проверке качества и комплектности продукции и составления акта являются обязательными.

Уведомление о вызове представителя отправителя (изготовителя) должно быть отправлено (передано) ему по телеграфу (телефону) не позднее 24 часов, а в отношении скоропортящейся продукции - немедленно после обнаружения недостатка.

Уведомление должно содержать:

- наименование продукции, дату и номер счета-фактуры или номер транспортного документа, если к моменту вызова счет не получен;
- основные недостатки, обнаруженные в продукции;
- время, на которое назначена приемка продукции по качеству или комплектности (в пределах установленного для приемки срока);
- количество продукции ненадлежащего качества или некомплектной продукции.

После получения уведомления изготовитель (отправитель) обязан направить для приемки своего представителя либо дать согласие на одностороннюю приемку.

При неявке представителя изготовителя (отправителя) по вызову получателя (покупателя) в установленный срок и в случаях, когда вызов представителя иногороднего изготовителя (отправителя) не является обязательным:

- проверка качества продукции производится представителем соответствующей отраслевой инспекции по качеству продукции;
- проверка качества товаров — экспертом бюро товарных экспертиз, либо представителем соответствующей инспекции по качеству.

При отсутствии соответствующей инспекции по качеству или бюро товарных экспертиз в месте нахождения получателя (покупателя), при отказе их выделить представителя или неявке его по вызову получателя (покупателя) проверка производится:

- с участием компетентного представителя другого предприятия (организации), выделенного руководителем или заместителем руководителя этого предприятия (организации);
- либо с участием компетентного представителя общественности предприятия-получателя, назначенного руководителем из числа лиц, утвержденных решением фабричного, заводского или местного комитета профсоюза этого предприятия;
- либо односторонне предприятием-получателем, если изготовитель (отправитель) дал согласие на одностороннюю приемку продукции.

Приемка продукции, как правило, должна вестись без перерыва.

Во всех случаях, когда нормативными актами или договором для определения качества продукции предусмотрен отбор образцов (проб), лица, участвующие в приемке продукции по качеству, обязаны отобрать образцы (пробы) этой продукции.

По результатам приемки продукции по качеству и комплектности с участием представителей (иногороднего одногороднего отправителя, общественности, других предприятий) составляется акт о фактическом качестве и комплектности полученной продукции.

Акт должен быть составлен в день окончания приемки продукции по качеству и комплектности.

Акт должен быть подписан всеми лицами, участвовавшими в проверке качества и комплектности продукции. Лицо, не согласное с содержанием акта, обязано подписать его с оговоркой о своем несогласии и изложить свое мнение. В акте перед подписью лиц, участвовавших в приемке, должно быть указано,

что эти лица предупреждены о том, что они несут ответственность за подписание акта, содержащего данные, не соответствующие действительности.

При обнаружении несоответствия качества после проведения приемки продукции по качеству предприятие-получатель направляет отправителю (изготовителю) претензию. При этом:

- должен прилагаться акт о выявленном несоответствии качества продукции, подписанный руководителем предприятия-получателя;

- в случаях, предусмотренных договором, к претензии должны прилагаться акт об уничтожении скоропортящейся продукции по указанию органов санитарного надзора, акт о сдаче продукции в металлолом и иные документы об использовании продукции на месте в соответствии с фактическим ее качеством;

- в случае предъявления претензии о возмещении разницы стоимости продукции (уценки) в связи с переводом ее в более низкий сорт получатель обязан приложить к претензии документы, подтверждающие оприходование продукции фактически полученным сортом;

- торгующие организации обязаны представить подписанную руководителем организации (или его заместителем) и главным бухгалтером справку о реализации продукции по цене того сорта, в который она переведена, или о проведенной переоценке, если продукция еще не реализована, а также справку за подписями тех же должностных лиц о перемаркировке продукции соответствующим сортом.

О результатах рассмотрения претензии отправитель (изготовитель, поставщик) сообщает получателю в установленный срок.

Контрольные вопросы:

1. Дайте определение приемки товаров и укажите юридическое значение приемки товаров.

2. Назовите основные этапы приемки товаров?

3. Укажите правовые последствия отказа покупателя от приемки товаров.

4. Определите понятие «ответственное хранение товаров».

5. О каких нарушениях условий договора покупатель должен известить продавца и в какой срок?

6. Какие обязанности возникают у поставщика при принятии получателем товара на ответственное хранение?

7. Как подтверждаются полномочия лиц, участвующих в приемки товаров?

8. Какие организации можно привлечь к участию в приемки товаров?

Тема 10. Основные процедуры разрешения коммерческих споров

Для преодоления конфликтных проблем в коммерческой деятельности используются различные способы. Наиболее часто в данной сфере применяются следующие: процедура переговоров, направление и рассмотрение претензий, арбитражное судопроизводство и третейское разбирательство.

В рамках переговорной процедуры стороны обсуждают предложенные коммерческие и юридические аргументы в пользу того или иного решения коммерческого спора.

Переговоры с юридической точки зрения — это формирование и согласование воли сторон. Действующее законодательство не регламентирует процедуру переговоров. На практике подобное поведение сторон спора встречается довольно часто, поскольку переговоры — это весьма удобное и быстрое средство, с помощью которого возможно разрешение коммерческих споров.

Как правило, в переговорах участвуют непосредственно стороны возникшего конфликта. Однако для урегулирования последнего может быть привлечен и частный посредник (независимая третья сторона).

Переговоры могут проходить как с использованием различных средств связи, например, телефона, так и без таковых, представляя собой процесс непосредственного личного общения коммерсантов.

Переговоры практически всегда проводятся в устной форме, о чем свидетельствует ст. 431 ГК РФ. Письменное общение сторон ГК РФ в отмеченной норме именуется перепиской. На стадии разрешения коммерческого спора такая переписка, по существу, представляет собой претензионную процедуру.

Претензия — это письменное обращение одного лица к другому с соответствующими требованиями, например, о возмещении убытков.

В отношениях между коммерсантами, а также между коммерсантами и иными участниками коммерческого оборота претензионный порядок разрешения споров применяется в двух случаях: 1) когда это предусмотрено ФЗ; 2) когда это предусмотрено соглашением сторон. Данное правило вытекает из содержания АПК РФ. Согласно ч. 5 ст. 4 АПК РФ, если ФЗ установлен для определенной категории споров досудебный (претензионный) порядок урегулирования либо он предусмотрен договором, спор может быть передан на рассмотрение арбитражного суда лишь после соблюдения такого порядка.

В коммерческом договоре претензионный порядок может быть установлен: 1) применительно ко всем спорам, вытекающим из данного договора; 2) только в отношении определенной части споров, связанных с данным договором. Условие о претензионном порядке не является обязательным в любом коммерческом договоре. Поэтому последний может его и не содержать.

Если стороны предусмотрели первый из отмеченных вариантов, то претензионная оговорка может выглядеть, например, следующим образом: «По спорам из настоящего договора срок рассмотрения письменной претензии составляет 30 (тридцать) дней с даты ее получения». Во втором случае претензионное условие договора может быть представлено, в частности, следующим пунктом: «Срок рассмотрения письменной претензии к Поставщику составляет 30 (тридцать) дней с даты ее получения». Здесь указание «к Поставщику» означает, что сторонами претензионный порядок предусмотрен только для требований, предъявляемых к одной стороне по договору — к Поставщику.

Содержание претензии вытекает из действующего законодательства, положений коммерческого договора, а также может определяться самим заявителем, при отсутствии указанных правил.

В претензии обычно указываются определенные реквизиты: заявитель претензии и адресат; слово «претензия»; указание на допущенные контрагентом нарушения; ссылка на доказательства, подтверждающие факт совершения и негативные последствия правонарушения; требования заявителя; его подпись и печать.

Кроме ГК РФ, претензионная процедура предусматривается в действующем транспортном законодательстве, законодательстве о связи.

Правила о претензиях содержатся также в Инструкции о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству, утвержденной постановлением Госарбитража СССР от 25 апреля 1966 г. № П-7.

Согласно п. 40 указанной Инструкции претензия, вытекающая из поставки продукции, не соответствующей по качеству, комплектности, таре, упаковке и маркировке стандартам, техническим условиям, чертежам, рецептурам, образцам (эталонам), предъявляется получателем (покупателем) изготовителю (отправителю, поставщику) в установленный срок.

Если изготовитель или его местонахождение не известны получателю (покупателю), претензия в двух экземплярах посылается отправителю (поставщику), который немедленно после ее получения, обязан направить один экземпляр изготовителю, известив об этом получателя (покупателя).

К претензии о поставке продукции ненадлежащего качества или некомплектной должны быть приложены акт и документы, указанные в п. 31 и 34 настоящей Инструкции, если их нет у изготовителя (отправителя, поставщика) — например, документы изготовителя (отправителя), удостоверяющие качество и комплектность продукции, упаковочные ярлыки из тарных мест, в которых установлены ненадлежащее качество и некомплектность продукции, транспортный документ (накладная, коносамент) и другие. Кроме того, к претензии должны быть приложены документы, подтверждающие реализацию скоропортящейся продукции: указание органов санитарного надзора, если продукция к моменту предъявления претензии реализована.

О результатах рассмотрения претензии отправитель (изготовитель, поставщик) сообщает получателю в установленный срок.

В частности, претензионный порядок закреплен и в ст. 37 Федерального закона от 17 июля 1999 г. «О почтовой связи». При неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательств по оказанию услуг почтовой связи пользователь услуг почтовой связи вправе предъявить оператору почтовой связи претензию, в числе с требованием о возмещении вреда. Претензии в связи с недогрузкой, несвоевременной доставкой, повреждением или утратой почтового отправления либо невыплатой переведенных денежных средств предъявляются в течение 6 месяцев со дня подачи почтового отправления или почтового перевода денежных средств. Претензии предъявляются в письменном виде и подлежат обязательной регистрации в установленном порядке.

Письменные ответы на претензии должны быть даны в следующие сроки: на претензии по почтовым отправлениям и почтовым переводам денежных средств, пересылаемых (переводимых) в пределах этого населенного пункта, в те-

чение 5 дней; на претензии по всем другим почтовым отправлениям и почтовым переводам денежных средств — в течение 2 месяцев. Претензия к организации федеральной почтовой связи может предъявляться как по месту приема, так и по месту назначения почтового отправления.

При отклонении претензий полностью или частично или неполучении ответа в установленные для ее рассмотрения сроки заявитель имеет право предъявить иск в суд или арбитражный суд.

Правовые основы арбитражного судопроизводства закреплены в АПК РФ.

1. Решается вопрос о подведомственности спора арбитражному суду (ст.27-32 АПК РФ)

2. Определяется арбитражный суд, в котором будет рассматриваться спор (ст.34–38 АПК РФ). На основании ст. 37 АПК РФ должно учитываться положение коммерческого договора, получившее название арбитражной оговорки. Такая оговорка в коммерческом договоре может, например, выглядеть так: «Все споры из настоящего договора подлежат рассмотрению в арбитражном суде (далее — указывается наименование арбитражного суда субъекта РФ)». В коммерческом договоре возможно установление не только договорной подсудности, но и, согласно ч. 4 ст. 110 АПК РФ, закрепление условия о распределении судебных расходов, в частности, государственной пошлины.

3. Исковое заявление подается в арбитражный суд в письменной форме. Оно подписывается истцом или его представителем.

4. Расчет и уплата государственной пошлины, копии искового заявления направляются лицам, участвующим в деле, с приложением документов, которые у них отсутствуют (ч. 3 ст. 125 АПК РФ).

5. Исковое заявление со всеми документами подается в арбитражный суд.

Что касается третейского разбирательства, то в коммерческой сфере оно встречается редко. Согласно ч. 6 ст. 4 АПК РФ, по соглашению сторон возникший или могущий возникнуть спор, вытекающий из гражданских правоотношений и подведомственный арбитражному суду до принятия им решения, может быть передан сторонами на рассмотрение третейского суда. Правовое регулирование деятельности третейских судов осуществляется Федеральным законом от 24 июля 2002 г. «О третейских судах в Российской Федерации».

Контрольные вопросы:

1. Дайте понятие и правовое значение досудебного урегулирования споров в коммерческой деятельности.

2. В каком случае судья возвращает исковое заявление?

3. Какие правовые последствия имеет возвращение искового заявления?

4. Как должен поступить суд, если после принятия искового заявления обнаружится, что истцом не была уплачена государственная пошлина?

5. В каких случаях возможно изменение или расторжение договора в судебном порядке?

Тема 11. Гражданско-правовая ответственность в коммерческом обороте

Ответственность, которая применяется в торгово-предпринимательских отношениях, устанавливается различными отраслями законодательства: гражданским, административным, налоговым, таможенным, уголовным и др. Так как коммерческое право является подотраслью гражданского права, то, в первую очередь, необходимо рассмотреть меры гражданско-правовой ответственности, используемые в торговом обороте.

Применение ответственности в коммерческой сфере характеризуется следующими особенностями:

1) в коммерческом праве ответственность носит имущественный характер. Даже когда возмещается ущерб, нанесенный деловой репутации, то делается это путем оценки ущерба в денежном выражении;

2) ответственность применяется всегда по инициативе, по усмотрению потерпевшей стороны;

3) это ответственность, которую один субъект несет перед другим равноправным субъектом, а не перед государством, как в публичных отношениях (за исключением конфискационных мер ответственности).

ГК РФ закрепляет возможности субъектов по договорному регулированию ответственности. Стороны вправе устанавливать в договоре специальную ответственность за нарушение как императивных, так и диспозитивных положений закона. Они могут своим соглашением увеличивать размеры ответственности по сравнению с предусмотренным законом. Ограничение этого права установлено лишь для отдельных видов обязательств, в частности, в отношении ответственности по договору перевозки. По усмотрению сторон определяется соотношение неустойки и убытков (ст. 394 ГК РФ), если это соотношение не установлено законом. Субъектам предоставлена возможность уменьшать в договоре ряд основных видов ответственности, установленных законом, в частности, убытков, процентов за нарушение денежных обязательств.

В коммерческом праве можно выделить четыре основных вида ответственности.

1. Обязанность должника **возместить убытки**, причиненные нарушением.

Убытки складываются из трех составляющих, которые указаны в ст. 15 ГК РФ. Это:

- расходы, которые лицо произвело или должно будет произвести для восстановления нарушенного права;

- утрата или повреждение имущества потерпевшего. Эти две части убытков именуется реальным ущербом;

- неполученные доходы, которые лицо получило бы, если бы его право не было нарушено. Доходы включают в себя любые причитающиеся кредитору блага, не полученные вследствие нарушения.

Статья 15 ГК РФ допускает возмещение убытков в меньшем размере. Меньший размер убытков может быть установлен законом или договором. Так, в соответствии с законом транспортные организации и организации, осуществляющие безвозмездное хранение, возмещают причиненные убытки лишь

в части реального ущерба. Они не обязаны возмещать неполученные кредитором доходы.

Эквивалентом возмещения убытков служит мера, предусмотренная ст. 397 ГК РФ. Она состоит в праве кредитора, в случае невыполнения должником работы или услуги либо непередачи вещи, поручить выполнение обязательства третьим лицам за разумную цену (заменяющей или покрывающей сделкой) или выполнить их своими силами и потребовать от должника возмещения понесенных необходимых расходов и других убытков. Данная мера должна рассматриваться как особый случай возмещения убытков. Она может применяться по любым видам договоров.

С возмещением убытков связано правило, предусмотренное ст. 409 ГК РФ, о возможности предоставления отступного. В случае неисполнения обязательства одной из сторон контрагенты могут условиться о предоставлении отступного в виде суммы денег или имущества. Передача отступного прекращает обязательство. Кроме того, передача отступного исключает взыскание с должника убытков, даже если они не покрываются отступным.

2. Неустойка, согласно ст. 330 ГК РФ, — это определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства.

Неустойка в коммерческих отношениях, как правило, устанавливается не законом, а договором. Имеется немало существенных нарушений, в отношении которых установление в договоре неустойки является единственной реальной мерой воздействия. Взыскать убытки за такие нарушения бывает крайне затруднительно из-за сложности их фиксирования и исчисления размеров. Поэтому здесь приходится в полной мере использовать возможности установления договорных неустоек.

Немаловажным является условие о снижении размеров неустойки в случае оперативного устранения должником нарушения по требованию кредитора, например, восполнения допущенной недопоставки в 10-дневный или в иной срок.

3. Конфискационные санкции. Они предусматривают обращение взыскания в доход бюджета (помимо возмещения реального ущерба добросовестному кредитору). Примером может служить правило ст. 179 ГК РФ, согласно которому имущество или деньги, полученные по сделке, совершенной под влиянием обмана, насилия, угрозы, злонамеренного соглашения представителя одной стороны с другой стороной или стечения тяжелых обстоятельств на крайне невыгодных для себя условиях, чем другая сторона воспользовалась (кабальная сделка), может быть признана судом недействительной по иску потерпевшего.

4. Сюда можно отнести так называемые **нетипичные меры ответственности**, так как они не подпадают ни под один из названных выше видов, поэтому включаются в отдельную группу:

- ответственность за нарушение денежных обязательств в виде уплаты процентов на сумму долга (ст.395 ГК РФ). Размер процентов определяется по ставке рефинансирования ЦБ РФ, однако законом или договором могут быть

установлены более высокие или более низкие проценты. Убытки от нарушения взыскиваются в части, не покрываемой процентами.

- уплата задатка в двойном размере лицом, получившим задаток и не исполнившим обязательство (ст. 381 ГК РФ).

Рассмотрение видов ответственности показывает, что регулирование ответственности в коммерческом (как и в гражданском) праве осуществляется преимущественно при посредстве договоров. Именно поэтому ответственность здесь называют договорной. Установление принципа договорной свободы значительно расширило возможности субъектов по трансформации ответственности, предусмотренной законом, и установлению мер ответственности на основе соглашения сторон. Необходимо оговориться, что помимо ответственности в договорных обязательственных отношениях имеется ряд других случаев ответственности, однако сферы их применения относительно невелики. В повышении эффективности ответственности решающее значение имеет познание и применение способов договорного конструирования ответственности, умелая организация работы по применению ответственности.

В коммерческой и иной предпринимательской деятельности ответственность применяется без учета вины лица, кроме случаев, установленных законом или договором.

Перечень установленных законом случаев, когда коммерческая организация освобождается от ответственности при отсутствии ее вины в допущенном нарушении, весьма невелик. В соответствии с п. 1 ст. 401 ГК РФ лицо признается невиновным, если при той степени заботливости и осмотрительности, какая от него требовалась по характеру обстоятельств и условиям оборота, оно приняло все меры для надлежащего исполнения обязательства. Отсутствие вины доказывается лицом, нарушившим обязательство.

Коммерческая организация может быть освобождена от ответственности, если докажет, что неисполнение обязательства произошло вследствие непреодолимой силы, т.е. чрезвычайных и непредотвратимых при данных условиях обстоятельств. Обстоятельства непреодолимой силы, кроме чрезвычайного характера и непредотвратимости, имеют еще следующие признаки. Они по большей части носят всеобщий характер, т.е. относятся не исключительно к должнику, а к неопределенному или относительно-определенному кругу лиц. Кроме того, они носят абсолютный характер, т.е. исключают исполнение обязательства независимо от усилий должника.

Закон не допускает ссылок должников как на основание для освобождения от ответственности на нарушение обязательства со стороны третьих лиц, отсутствие у должника денежных средств, отсутствие на рынке необходимых товаров. Приведенный перечень недопустимых ссылок не является исчерпывающим. В договоре могут быть названы иные обстоятельства, ссылки на которые не освобождают лицо от ответственности. Может быть так, что ответственность в случае нарушения обязательства применяется независимо от каких бы то ни было обстоятельств.

По смыслу п. 3 ст. 401 ГК РФ перечень обстоятельств непреодолимой силы может быть заранее предусмотрен в договоре. Стороны зачастую предусматривают в договорах развернутые перечни чрезвычайных обязательств, служащих основанием для освобождения от ответственности. Такие обстоятельства называются «форс-мажор».

Принципы международных коммерческих договоров (принципы УНИД-РУА), которые могут воспроизводиться сторонами в договорах во внутреннем торговом обороте, предусматривают освобождение от ответственности по обстоятельствам непреодолимой силы, если только должник незамедлительно уведомил другую сторону о наступлении таких обстоятельств. Если обстоятельства непреодолимой силы продолжают достаточно длительное время, стороны могут предусматривать необходимость прекращения договорных отношений.

Кроме обстоятельств непреодолимой силы, а в установленных случаях отсутствия вины, закон предусматривает еще ряд оснований для полного или частичного освобождения должника от ответственности.

Общим основанием для освобождения должника от ответственности, предусмотренным ст. 405 ГК РФ, является просрочка кредитора, т.е. несвоевременное или несвоевременное совершение кредитором обязанностей, предусмотренных законом или договором, до совершения которых должник лишен возможности исполнить свои обязанности.

В соответствии со ст. 404 ГК РФ размер ответственности должника подлежит уменьшению, если нарушение обязательства произошло по вине обеих сторон. Это требование об учете вины обеих сторон распространяется и на отношения между коммерческими организациями. Таким образом, взаимная, обоюдная вина в происшедшем нарушении — это основание, по которому суд обязан уменьшить размеры ответственности должника соответственно степени влияния ненадлежащих действий каждого лица на возникновение отрицательного результата.

Закон предусматривает еще два основания, по которым суд не обязан, а лишь вправе уменьшить размер ответственности. При этом суд может воспользоваться, а может и не воспользоваться своим правом. Здесь заинтересованной стороне надлежит самой проявлять инициативу и заявлять ходатайство в суде о снижении размера ответственности.

Так, согласно закону кредитор обязан принимать разумные меры к уменьшению ущерба. Если кредитор не принял таких мер либо умышленно или по неосторожности содействовал увеличению убытков, размер ответственности должника может быть уменьшен судом (п. 1 ст. 404 ГК РФ).

Согласно ст. 333 ГК РФ суд вправе уменьшить взыскиваемую неустойку, если она явно несоразмерна последствиям нарушения обязательства. Критерием соразмерности служит сопоставление суммы неустойки с величиной убытков, причиненных нарушением. При затруднительности определения размера убытков приходится соизмерять неустойку с суммой обязательства или платежа. В соответствии с практикой арбитражных судов указанное положение применяется и в отношении процентов за неисполнение денежных обязательств.

Контрольные вопросы:

1. Какие черты присущи ответственности в коммерческой сфере?
2. Назовите основные формы ответственности.
3. Из чего складываются убытки в соответствии со ст.15 ГК РФ?
4. Дайте определение неустойки.
5. Какой из видов неустойки является более предпочтительным для коммерческого оборота?
6. В каких случаях лицо (должник) освобождается от ответственности за допущенные нарушения?

ПЛАНЫ СЕМИНАРСКИХ (ПРАКТИЧЕСКИХ) ЗАНЯТИЙ

Методические указания

Семинарские занятия — одна из важнейших форм аудиторных занятий со студентами, обеспечивающая наиболее активное участие студентов в учебном процессе и требующая от них углубленной самостоятельной работы.

Семинарские занятия имеют целью не только закрепление лекционного и учебного материала, но и самостоятельное изучение дополнительных источников, опубликованных ко времени проведения этих занятий.

При подготовке к семинару по каждой теме студент должен использовать указанную обязательную литературу. Дополнительная литература выбирается студентом самостоятельно и по своему усмотрению.

В планах к семинарским занятиям формулируются основные вопросы по определенным темам, а также имеются контрольные вопросы или тесты, по которым студент может проверить усвоение темы.

Вопросы, которые сформулированы в планах занятий по соответствующей теме, коллективно обсуждаются на семинарах. В случае необходимости преподаватель в ходе занятия может формулировать другие вопросы и тестовые задания, которые не нашли отражения в плане занятия.

Семинар 1. Понятие, предмет и принципы коммерческого права

Основные вопросы:

1. Понятие коммерческого права. Соотношение понятий «предпринимательское право» и «коммерческое право».
2. Предмет коммерческого права.
3. Принципы коммерческого права. Юридическое значение принципов коммерческого права.
4. Метод коммерческого права и его специфические черты. Использование гражданско-правового метода регулирования отношений в сфере торговли.

Образцы тестов:

1. Коммерческое право — это часть:

- а) гражданского права;
- б) уголовного права;
- в) налогового права.

2. Принцип свободы договора означает, что его условия:

- а) определяются всегда только по усмотрению сторон;
- б) никогда не определяются по усмотрению сторон;
- в) определяются по усмотрению сторон, кроме случаев, когда содержание соответствующего условия предписано законом или иными правовыми актами.

Контрольные вопросы:

1. Что является предметом коммерческого права?
2. Какие основные принципы гражданского права имеют наибольшее значение в коммерческих отношениях?
3. Какой из двух перечисленных принципов присущ коммерческому праву: принцип ответственности за вину или принцип ответственности без вины?
4. Является ли предметом регулирования коммерческого права розничная продажа товаров?
5. Что понимается под коммерческим риском?

Нормативные акты:

1. Конституция РФ принята на всенародном голосовании 12 декабря 1993 г. / «Российская газета» от 25 декабря 1993 г.
2. ГК РФ (части первая, вторая, третья, четвертая) (с изм. и доп. от 20 февраля, 12 августа 1996 г.; 24 октября 1997 г.; 8 июля, 17 декабря 1999 г.; 16 апреля, 15 мая, 26 ноября 2001 г.; 21 марта, 14, 26 ноября 2002 г.; 10 января, 26 марта, 11 ноября, 23 декабря 2003 г.; 29 июня, 29 июля, 2, 29, 30 декабря 2004 г.; 21 марта, 9 мая, 2, 18, 21 июля 2005 г.; 3, 10 января, 2 февраля, 3, 30 июня, 27 июля, 3 ноября, 4, 18, 29, 30 декабря 2006 г.; 26 января, 5 февраля, 20 апреля 2007 г.) / СЗ РФ. — 1994. — № 32. — Ст. 3301; 1996. — № 5. — Ст. 410; 2001. — № 49. — Ст. 4553; 2006. — № 52 (Часть I). — Ст. 5496 (далее — ГК РФ)
3. Федеральный закон от 30 ноября 1994. N 52-ФЗ «О введении в действие части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» / СЗ РФ. 1994. N 32
4. Федеральный закон от 26 января 1996. N 15-ФЗ «О введении в действие части второй Гражданского кодекса Российской Федерации» / СЗ РФ. 1996. N 5.
5. Федеральный закон от 26 ноября 2001. № 147 — ФЗ «О введении в действие части третьей ГК РФ» / СЗ РФ. 2001.

Рекомендуемая литература:

1. Пугинский Б.И. Коммерческое право России. — М.: Изд. «Зерцало», 2008. — 350 с.
2. Гражданское право. Учебник. В 3-х томах. Том 1. / Под ред. А.П. Сергеева. — Изд. «Проспект», 2008 г.- 773с.
3. Алексеева Д.Г., Андреев В.К., Андреева Л.В. Российское предпринимательское право: Учебник. — Изд. «Проспект», 2009 г. — 1072с.
4. Попондопуло В.Ф., Скворцов О.Ю. Актуальные проблемы науки и практики коммерческого права. Сборник научных статей. Выпуск 5. — Изд. «Волтерс Клувер», 2005г.
5. Шершеневич Г.Ф. Курс торгового права. В 2-х томах. Т.1. СПб. 1908.
6. Гражданское право Том (часть) 1.: Учебник - («Высшее образование») / Под ред. О.Н.Садикова. — Изд. «Инфра-М», 2009. — 494 с.

Семинар 2. Субъекты коммерческой деятельности

Основные вопросы:

1. Понятие и особенности коммерческой деятельности. Соотношение понятий «предпринимательская деятельность» и «коммерческая деятельность».
2. Субъекты коммерческой деятельности и их классификация (виды).
3. Индивидуальные и коллективные коммерсанты: особенности их правового статуса и участия в коммерческой деятельности.
4. Субъекты, имеющие особое правовое положение: банки, биржи, страховые компании.
5. Особенности правового положения хозяйственных обществ и товариществ.
6. Российская Федерация, субъекты Российской Федерации как субъекты коммерческого права.
7. Практика выбора организационно-правовой формы коммерческой деятельности.

Образцы тестов:

1. Коммерческая деятельность — это:

- а) вид предпринимательской деятельности;
- б) всегда деятельность непредпринимательская;
- в) деятельность только бюджетных организаций.

2. Цель коммерческой деятельности — это:

- а) извлечение прибыли посредством систематического отчуждения товаров;
- б) просто систематическое отчуждение товаров;
- в) безвозмездная передача товаров третьим лицам.

Контрольные вопросы:

1. Дайте понятие субъекта коммерческой деятельности.
2. Что понимается под коммерческой деятельностью?
3. Что является основной целью коммерческой деятельности?
4. В чем основные отличия коммерческой организации от некоммерческой организации?
5. В каких формах могут создаваться коммерческие юридические лица в соответствии с законодательством РФ?
6. На основании изучения Закона «Об обществах с ограниченной ответственностью» определите порядок и основание исключения участника из состава этого общества.
7. Найдите в законодательстве категории лиц, которым запрещено заниматься коммерческой деятельностью.
8. Каков правовой статус гражданина-предпринимателя в системе коммерческих отношений?

9. Является ли оказание дополнительных платных образовательных услуг высшим учебным заведением коммерческой деятельностью этого учреждения?

Нормативные акты:

1. ГК РФ. Ст. ст. 23-25, 27, 48-115, 214-217.
2. Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (с изм. и доп.) // СЗ РФ. 1996. N 1; 1999. N 22; 2001. № 33; 2002. № 12, № 45; 2003. № 9.
3. Федеральный закон от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» (с изм. и доп.) // СЗ РФ. 1996. N 3; 1998. N 48; 1999. № 28; 2002. № 12, № 52.
4. Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (с изм. и доп.) // СЗ РФ. 1998, N 7, N 28; 1999, N 1; 2002. № 12.
5. Федеральный закон от 8 мая 1996 г. N 41-ФЗ «О производственных кооперативах» // СЗ РФ. 1996. N 20; 2001. № 21; 2002. № 12.
6. Федеральный закон от 08 августа 2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» // СЗ РФ. 2001. № 33.
7. Федеральный закон от 14 ноября 2002 № 161-ФЗ. «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» // СЗ РФ. 2002. № 48.
8. Постановление Правительства РФ от 3 декабря 2004г №739 «О полномочиях федеральных органов исполнительной власти по осуществлению прав собственника имущества федерального государственного унитарного предприятия» // Справочно-правовая система (далее — СПС).
9. Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 18 ноября 2003 г. №19 «О некоторых вопросах применения Федерального закона «Об акционерных обществах» // СПС.

Рекомендуемая литература:

1. Попондопуло В.Ф. Коммерческое (предпринимательское) право: Учебник. — 3-е изд., перер и доп.- Изд. «Норма», 2008 — 800с.
2. Андреева Л.В. Коммерческое право России: Учебник для студентов юридических вузов, 2-е изд. — Изд.: Волтерс Клувер, 2008г. — 320с.
3. Гушин В.В., Гуреев В.А Предпринимательское право России: Учебник. — М.: Эксмо, 2008. — 656с.
4. Тихомиров М.Ю. Общество с ограниченной ответственностью: порядок создания / Адвокат. — 2007. — №10.
5. Гулямов С.С. Проблемы ответственности в дочернем акционерном обществе / Законодательство. 2008 г. № 5
6. Ерш А.В., Бациева Н.Б. О некоторых вопросах обжалования решений общих собраний акционеров / Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. — 2006 г. — №8.

Семинар 3. Объекты торгового оборота и способы их индивидуализации

Основные вопросы:

1. Понятие объектов торгового права. Товар как объект коммерческой деятельности. Применение терминов «товар» и «продукция» в российском законодательстве
2. Виды объектов торгового права. Классификация товаров.
3. Правовой режим товаров как объектов торгового оборота.
4. Способы обособления товаров.

Образцы тестов:

1. Коммерческий (торговый) оборот — это:

- а) совокупность коммерческих (торговых) сделок, т.е. сделок непосредственно оформляющих торговлю;
- б) система магазинов;
- в) совокупность всех гражданско-правовых сделок в сфере торговли.

Контрольные вопросы:

1. Что такое объекты торгового права?
2. Назовите основные отличия торгового оборота от гражданского оборота?
3. Что такое коммерческая оборотоспособность?
4. Перечислите основные классификации товаров.
5. Раскройте понятия: товарный знак, знак обслуживания, бренд, торговая марка.

Нормативные акты:

1. ГК РФ.
2. Федеральный закон от 8 августа 2001 года № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» (с изм. и доп.) // СЗ РФ. 2001. № 33 (Часть I). Ст.3430; 2002. № 11. Ст.1020; № 12. Ст.1093; № 50. Ст.4925; 2003. № 2. Ст.169; № 9. Ст.805; № 11. Ст.956; № 13. Ст.1178.
3. Федеральный закон от 2 января 2000 № 29-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов» // СЗ РФ. 2000. № 2; 2002. № 1 (Часть I); 2003. № 2.
4. Федеральный закон от 26 июля 2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» // СЗ РФ. 2006. № 31 (1 ч.). Ст. 3434.
5. Постановление Правительства РФ от 4 апреля 2001 г. N 262 «О государственной регистрации отдельных видов продукции, представляющих потенциальную опасность для человека, а также отдельных видов продукции, впервые ввозимых на территорию Российской Федерации (с изм. и доп.) / СПС.

6. Приказ Роспатента от 5 марта 2003 г. № 32 «О Правилах составления, подачи и рассмотрения заявки на регистрацию товарного знака и знака обслуживания» // СПС «Гарант».

Рекомендуемая литература:

1. Шершеневич Г.Ф. Учебник торгового права (по изданию 1914г.). — М., 1994г.
2. Овечкин А.П. Коммерческое право: Учебник. — М: Эксмо, 2008. — 365с.
3. Попондопуло В.Ф. Коммерческое (предпринимательское) право: Учебник — 3-е изд., перер. и доп. — Изд. «Норма», 2008. — 800с.
4. Аверченко Н.Н. Понятие и признаки вещи как объекта гражданских прав / Журнал российского права. 2004 г. № 5
5. Котелевская А.А. Договор складского хранения и особенности правовой природы складских свидетельств // Журнал российского права. 2006. — №3.

Семинар 4. Товарный рынок

Основные вопросы:

1. Организация торгового оборота в условиях рыночной экономики.
2. Понятие товарного рынка. Участники товарного рынка.
3. Правовые формы организации товарного рынка. Сегменты рынка России.
4. Оптовая торговля как правовая форма организации товарного рынка.

Образцы тестов:

1. Товарные рынки современным законодательством РФ рассматриваются в совокупности как:

- а) только розничные торговые рынки;
- б) система субъектов экономики и их отношений (производителей и потребителей, посредников и организаций, обеспечивающих их отношения), целью которых является обеспечение обращения товаров конечного потребления и производственно-технического назначения;
- в) только ярмарки.

Контрольные вопросы:

1. Что понимается под товарным рынком?
2. Назовите субъектов товарного рынка
3. Какой деятельностью занимаются предприятия оптовой торговли?
4. Каким образом государство осуществляет свое влияние на деятельность товарного рынка?
5. В какой сфере товарного рынка особенно велика роль государственного регулирования?

Нормативные акты:

1. ГК РФ.
2. Федеральный закон от 2 декабря 1994 № 53-ФЗ «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд» // СЗ РФ. 1994. № 32; 2003. № 2.
3. Федеральный закон от 29 декабря 1994 № 79-ФЗ «О государственном материальном резерве» (с изм. и доп.) // СЗ РФ. 1995. № 1; 1997. № 12; 1998. № 7; 2001. № 53; 2002. № 52.
4. Федеральный закон от 27 декабря 1995 №213-ФЗ «О государственном оборонном заказе» (с изм. и доп.) // СЗ РФ . 1996 №1. Ст.6; 1997. №9. Ст.1012; 1999.№19. Ст.2302.
5. Закон РФ от 20 февраля 1992 г. «О товарных биржах и биржевой торговле» (с изм. и доп.) // Ведомости Съезда народных депутатов РФ и Верховного Совета РФ. 1992. №18. Ст.961; №34. Ст.1966; 1993 №22. Ст. 790; СЗ РФ. 1995 №26.Ст.2397.
6. Постановление Правительства РФ от 3 августа 1996 г. №936 «О комплексной программе развития инфраструктуры товарных рынков Российской Федерации» // СЗ РФ . 1996 №33. Ст.4005.

Рекомендательная литература:

1. Пугинский Б.И. Коммерческое право России. — М.: Изд. «Зерцало», 2008. — 350 с.
2. Белых В.С. Предпринимательское право России. Учебник. — Изд. «Прспект», 2008. — 656 с.
3. Джоунз Г. Торговый бизнес: как организовать и управлять. М., 1996.
4. Алешин Д.А., Положихина М.А. Новые подходы к изучению товарного рынка // «ЭЖ-Юрист». — 2006. — № 43
5. Андреева А.В. В защиту необходимости оптовой купли-продажи // Хозяйство и право. — 2008. — №3

Семинар 5. Правовое положение товарной биржи

Основные вопросы:

1. Правовое положение бирж. Функции биржи.
2. Виды бирж. Особенности правового положения отдельных видов бирж.
3. Правовое регулирование создания и функционирования товарных бирж.
4. Понятие и признаки биржевого товара.

Образцы тестов:

1. С юридической точки зрения биржа — это:

- а) любой индивидуальный предприниматель;
- б) индивидуальный предприниматель, целью деятельности которого является организация биржевой (оптовой) торговли определенным биржевым товаром, осуществляемой в форме гласных публичных торгов, проводимых в за-

ранее определенном месте и в определенное время по установленным биржей правилам;

в) юридическое лицо, целью деятельности которого является организация биржевой (оптовой) торговли определенным биржевым товаром, осуществляемой в форме гласных публичных торгов, проводимых в заранее определенном месте и в определенное время по установленным биржей правилам.

2. Основная функция биржи есть:

- а) организация биржевой торговли;
- б) непосредственно торговля;
- в) торговля и производство биржевого товара.

3. Товарная биржа вправе осуществлять:

- а) торговую деятельность;
- б) торговую и торгово-посредническую деятельность;
- в) деятельность, непосредственно связанную с организацией и регулированием биржевой торговли.

4. Биржевым товаром на товарной бирже не могут быть:

- а) недвижимое имущество и объекты интеллектуальной собственности;
- б) движимые вещи, определяемые родовыми признаками;
- в) не изъятые из оборота товары определенного рода и качества, в том числе стандартный контракт и коносамент на указанные товары, допущенные в установленном порядке биржей к биржевой торговле.

5. В учреждении товарной биржи не могут участвовать:

- а) высшие и местные органы государственной власти и управления, кредитные организации, страховые и инвестиционные компании и фонды, общественные, религиозные и благотворительные объединения (организации) и фонды, физические лица, которые в силу закона не могут осуществлять предпринимательскую деятельность;
- б) только физические лица;
- в) только кредитные и страховые организации.

Контрольные вопросы:

1. Что понимается под термином «биржевой товар»?
2. Что понимается под термином «товарная биржа»?
3. Какие виды деятельности запрещены законодательством для товарных бирж?
4. Одинаковой ли правоспособностью обладают биржа и любая другая коммерческая организация?
5. Назовите основные функции, которые выполняет биржа.
6. Какими правами обладают члены и посетители биржи?
7. Может ли выступать учредителем биржи одно лицо?

Нормативные акты:

1. ГК РФ.

2. Федеральный закон от 12 января 1996 г № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» (с изм. и доп.) // СЗ РФ. 1996. N 3; 1998. N 48; 1999. № 28; 2002. № 12, № 52.
3. Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. «О рынке ценных бумаг» (изм. и доп.) // СЗ РФ. 1996. №17. Ст. 1918.; 1998. №48. Ст.5857; 1999 №28. Ст.3472
4. Федеральный закон от 10 декабря 2003 года «О валютном регулировании и валютном контроле» // СЗ РФ.2003. № 50. Ст. 4859.
5. Закон РФ от 20 февраля 1992 г. №2383-1 «О товарных биржах и биржевой торговле» (с изм. и доп.) // Ведомости Съезда народных депутатов РФ и Верховного Совета РФ. 1992. №18. Ст.961; №34. Ст.1966; 1993 №22. Ст. 790; СЗ РФ. 1995 №26.Ст.2397.
6. Постановление Правительства РФ от 9 октября 1995 г. № 981 «Об утверждении Положения о лицензировании деятельности биржевых посредников и биржевых брокеров, совершающих товарные фьючерсные и опционные сделки в биржевой торговле» (с изм. и доп.) // СЗ РФ .1995 №42. Ст. 3982
7. Постановление Правительства РФ от 24 февраля 1994г. №152 «Об утверждении Положения о порядке лицензирования деятельности товарных бирж на территории Российской Федерации, Положения о государственном комиссаре на товарной бирже» // СЗ РФ. 2005, № 13, ст. 1175; 2007, № 6, ст. 760.

Рекомендуемая литература:

1. Гражданское право: Учеб. / С.С. Алексеев, Б.М. Гонгало, Д.В. Мурзин [и др.] Под общ. ред. С.С. Алексеева. — М.: ТК Велби; Екатеринбург: Институт частного права, 2007. — 480 с.
2. Зенин И.А. Предпринимательское право: Учебник для вузов. — Изд. «Высшее образование», 2009. — 629с.
3. Васин И.А. Биржевые сделки // Цивилист. — 2007. — №2.
4. Васильев М.Б. О правовой природе брокерских услуг на рынке ценных бумаг // Журнал российского права. — 2007. — № 5.
5. Степанян А.С. Правовой статус участников биржевой торговли // «Юрист»-2008. — №2.
6. .Ротко С., Тимошенко Д. Срочный рынок в перспективе // «ЭЖ-Юрист» — 2008. — №26
7. Шершеневич Г.Ф. Курс торгового права. В 2-х томах. Т.1. СПб. 1908.

Семинар 6. Биржевые сделки

Основные вопросы:

1. Понятие биржевых сделок. Особенности биржевой сделки как гражданско-правового договора.
2. Виды биржевых сделок: сделки в отношении реального товара отсроченным сроком доставки (форвардные сделки), фьючерсные сделки, опционные сделки, другие сделки в отношении биржевого товара, контрактов или прав.

3. Разрешение биржевых сделок.

Образец тестов:

1. Биржевые сделки:

- а) подлежат государственной регистрации;
- б) подлежат вне государственной регистрации;
- в) не подлежат ни какой регистрации.

2. Биржевые сделки могут совершаться:

- а) от имени и за счет биржи;
- б) от имени биржи, но за счет участника торгов;
- в) от имени и за счет участников торгов.

3. Биржевая арбитражная комиссия создается как:

- а) орган, осуществляющий примирение сторон или выполняющий иные функции третейского суда;
- б) арбитражный суд;
- в) суд общей юрисдикции.

Контрольные вопросы:

1. Назовите основные виды биржевых сделок.
2. Кем совершаются биржевые сделки?
3. Когда вступают в силу биржевые сделки?
4. В чем заключается отличие форвардных сделок от кассовых?
5. Назовите особенности опционных сделок.
6. Каким образом разрешаются биржевые споры?
7. Каковы особенности опционных сделок?

Список нормативных и иных источников:

См. Список нормативных и иных источников к Семинару 5.

Семинар 7. Правовое регулирование аукционов и ярмарок

Основные вопросы:

1. Понятие аукционов. Классификация аукционов.
2. Аукционные правоотношения. Организаторы. Участники. Содержание.
3. Организация и порядок проведения торгов.
4. Понятие ярмарки. Правовое регулирование ярмарочной деятельности.

Образец тестов:

1. В соответствии с действующим законодательством аукцион — это:

- а) форма торгов;
- б) форма сделки;
- в) форма договора.

2. Победителем аукциона считается лицо:

- а) только юридическое;
- б) предложившее наименьшую цену;
- в) предложившее наиболее высокую цену.

3. Организатором аукциона может быть:

- а) любое лицо;
- б) собственник вещи, обладатель имущественного права, специализированная организация;
- в) только собственник вещи.

4. Ярмарка бывает:

- а) только розничной;
- б) только оптовой;
- в) розничной, оптовой, оптово-розничной.

5. Правовая цель ярмарки — это:

- а) заключение конкретного договора;
- б) содействие участникам ярмарки в заключение договоров;
- в) развлечение присутствующих.

Контрольные вопросы:

1. В чем заключается цель торгов?
2. В какой форме могут проводиться торги?
3. Что является предметом торгов?
4. Кто может выступать в качестве организаторов торгов?
5. Дайте определение открытых и закрытых торгов.
6. Какие правовые последствия наступают при нарушении правил проведения торгов?
7. Какие обязательные сведения должно содержать извещение о проведении торгов?

Нормативные акты:

1. ГК РФ.
2. Арбитражный процессуальный кодекс РФ от 24 июля 2002 г. № 95-ФЗ // СЗ РФ. 2002. № 30. Ст. 3012 (далее — АПК).
3. Гражданский процессуальный кодекс РФ от 14 ноября 2002г. № 138-ФЗ // СЗ РФ. — 2002. — №46. — Ст.4532 (далее — ГПК)
4. Федеральный закон от 16 июля 1998 г. № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» (с изм. и доп.) // СЗ РФ .1998. №29. Ст.3400.
5. Федеральный закон от 02 октября 2007г. № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве» // СЗ РФ 2007. № 41. Ст. 4849.
6. Федеральный закон от 21 июля 2005 г. N 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (с изм. и доп.) // СПС «Гарант».
7. Закон РФ от 20 февраля 1992 г. №2383-1 «О товарных биржах и биржевой торговле» (с изм. и доп.) // Ведомости Съезда народных депутатов РФ и Верховного Совета РФ. 1992. №18. Ст.961; №34. Ст.1966; 1993 №22. Ст. 790; СЗ РФ. 1995 №26.Ст.2397.

8. Постановление Правительства РФ от 15 мая 1995 г. N 469 «О продаже на аукционе имущества (активов) ликвидируемых и ликвидированных государственных и муниципальных предприятий» (с изм. и доп. от 3 октября 2002 г.) // СЗ РФ .1995. №22. Ст.2059.
9. Постановление Правительства РФ от 11 ноября 2002 г. N 808 «Об организации и проведении торгов по продаже находящихся в государственной или муниципальной собственности земельных участков или права на заключение договоров аренды таких земельных участков» // СПС «Гарант».

Рекомендуемая литература:

1. Чаусская О.А. Гражданское право. Учебник. — Изд.дом «Дашков и К», 2008. 479 с.
2. □Комментарий к Гражданскому кодексу РФ, части первой (постатейный). — Изд. 3-е, испр. и доп. / Под ред. Абовой Т.Е., Кабалкина А.Ю. // Справочная правовая система «Гарант».
3. Галушина И.Н. Понятия представительства и посредничества в гражданском праве: сравнительно-правовой аспект // Журнал российского права. — 2006 г. — №2.
4. Каширин А. Недействительные торги // «ЭЖ-ЮРИСТ». — 2008. — №24.
5. Гатаулина Л.Ф. Некоторые правовые вопросы недействительности торгов, проведенных с нарушением правил, установленных законом // Юрист. — 2008. — №2.

Семинар 8. Правовые основы посреднической деятельности в коммерческом обороте

Основные вопросы:

1. Общая характеристика посреднической деятельности. Правовое регулирование посреднической деятельности.
2. Виды и правовое положение посредничества: дилер, брокер, комиссионер, поверенный, агент.
3. Правовые формы посреднических отношений: договор комиссии, поручения, агентирования.

Образец тестов:

1. Посредническими договорами являются:

- а) договор купли-продажи, договор дарения, договор аренды;
- б) договор поручения, договор комиссии, договор агентирования;
- в) договор поручения, договор комиссии, договор агентирования, договор найма жилого помещения, договор ссуды.

2. Биржевое посредничество в биржевой торговле на товарной бирже осуществляется:

- а) биржей и биржевыми посредниками;
- б) не только биржевыми посредниками;
- в) исключительно биржевыми посредниками.

Контрольные вопросы:

1. Сформулируйте понятие агентского договора.
2. Чем отличается договор поручения от агентского договора?
3. Может ли агентский договор быть безвозмездным?
4. Возникают ли у поверенного права и обязанности по сделке, заключенной им по договору поручения?
5. Может ли договор поручения быть безвозмездным?
6. У кого возникают права и обязанности при заключении договора агентом с третьим лицом от имени и за счет принципала?
7. Что понимается под дилерской деятельностью в действующем законодательстве?

Нормативные акты:

1. ГК РФ.
2. Таможенный кодекс Российской Федерации от 28 мая 2003г. (с изм. и доп.) (ТК) // СПС «Гарант».
3. Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. «О рынке ценных бумаг» (изм. и доп.) // СЗ РФ. 1996. №17. Ст. 1918.; 1998. №48. Ст.5857; 1999 №28. Ст.3472
4. Закон РФ от 20 февраля 1992 г. №2383-1 «О товарных биржах и биржевой торговле» (с изм. и доп.) // Ведомости Съезда народных депутатов РФ и Верховного Совета РФ. 1992. №18. Ст.961; №34. Ст.1966; 1993 №22. Ст. 790; СЗ РФ. 1995 №26.Ст.2397.
5. Информационное письмо Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 17 ноября 2004 г. N 85 «Обзор практики разрешения споров по договору комиссии».

Рекомендуемая литература:

1. Половцева В.П. Коммерческая деятельность. Учебник. — Изд. «Инфра-М», 2008. — 246 с.
2. М. Васильева, Л. Зуйкова, Т. Крутякова. Договор комиссии: правовое регулирование // Экономико-правовой бюллетень. — 2006 г. — №5.
3. Пак М.З. Агент как простой посредник // Российская юстиция. — 2006 г. — №1.
4. Васильев М.Б. О правовой природе договора брокерских услуг на рынке ценных бумаг // Журнал российского права. — 2007 г. — №10.
5. Васильева М., Зуйкова Л., Крутякова Т. Договор комиссии: правовое регулирование // Экономико-правовой бюллетень. — 2008 г. — №5.
6. Фильченко Д. Комиссионер — не собственник // «ЭЖ-Юрист». — 2008. — №27.

Семинар 9. Торговые (коммерческие) договоры. Порядок заключения. Условия торгового (коммерческого) договора

Основные вопросы:

1. Понятие и особенности торгового (коммерческого) договора. Соотношение понятий «торговая сделка» и «торговый договор».
2. Классификация торгового (коммерческого) договора.
3. Содержание торгового (коммерческого) договора. Выработка условий торгового (коммерческого) договора.
4. Порядок заключения торгового (коммерческого) договора.
5. Обязательное заключение торгового договора. Особенности заключения торгового договора на торгах и на бирже.
6. Поставка товаров для государственных нужд.
7. Изменение и расторжение торгового (коммерческого) договора.

Образец тестов:

1. Коммерческий договор — это разновидность:

- а) гражданско-правового договора;
- б) публично-правового договора;
- в) брачного договора.

2. Коммерческий договор:

- а) всегда безвозмездный;
- б) может быть и возмездным, и безвозмездным;
- в) всегда возмездный.

3. Условие коммерческого договора о товаре считается согласованным, если в договоре:

- а) определены наименование и количество товара;
- б) определено только наименование товара;
- в) определены наименование, качество и цена товара.

Контрольные вопросы:

1. Раскройте понятие свободы договоров.
2. При каких условиях договор считается заключенным?
3. Какие правовые последствия влечет несоблюдение формы договора?
4. Какие условия договора считаются существенными?
5. Каким образом разрешаются разногласия в случае, когда заключение договора для одной из сторон обязательно, а соглашение по условиям заключаемого договора между ними не достигнуто?
6. Какие меры может принять другая сторона в случае уклонения коммерческой организации от заключения публичного договора?
7. Как определяется место заключения договора, если это не указано в договоре?

Нормативные акты:

1. ГК РФ.
2. АПК РФ.
3. Федеральный закон от 29 декабря 1994 № 79-ФЗ «О государственном материальном резерве» (с изм. и доп.) // СЗ РФ. 1995. № 1; 1997. № 12; 1998. № 7; 2001. № 53; 2002. № 52.
4. Федеральный закон от 21 мая 2007г. № 94-ФЗ № «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» // СЗ РФ. 2005, № 30 (ч. 1). Ст. 3105.

Рекомендуемая литература:

1. Пугинский Б.И. Коммерческое право России. — М.: Изд. «Зерцало», 2008. — 350 с.
2. Гражданское право Том (часть) 1: Учебник. — («Высшее образование») / Под ред. О.Н. Садикова. — Изд. «Инфра-М», 2009. — 494с.
3. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга первая: общие положения. — М.: Статут, 2008. — 847 с.
4. Лукашук И.И. Прекращение договора или приостановление его действия вследствие его нарушения // Журнал российского права. — 2005г. — № 11.
5. Егорова М.А. Односторонний отказ от исполнения договора: правовые основания // Законодательство и экономика. — 2006г. — № 9.
6. Богданова Е.Е. Прекращение и изменение договора // Законодательство — 2007. — №11.

Семинар 10. Исполнение торгового (коммерческого) договора.

Основные вопросы:

1. Понятие и принципы исполнения торговых договоров.
2. Субъекты, участвующие в исполнении торгового (коммерческого) договора.
3. Предмет исполнения торгового (коммерческого) договора.
4. Срок, место и способ исполнения торгового (коммерческого) договора.

Образец тестов:

1. Лицо (коммерсант), нарушившее коммерческий договор, по общему правилу отвечает:

- а) только при наличии вины этого лица;
- б) только при наличии со стороны этого лица умысла;
- в) независимо от вины этого лица.

2. По общему правилу в договоре поставки расчеты производятся:

- а) платежными поручениями;
- б) по аккредитиву;
- в) по инкассо либо векселями.

Контрольные вопросы:

1. Назовите основные принципы исполнения торгового договора?
2. Что является предметом исполнения по торговому договору?
3. Как определяется место исполнения заключения договора, если это не указано в договоре?
4. Назовите основных субъектов, участвующих в исполнении торгового договора?

Нормативные акты:

1. ГК РФ.
2. Постановление Пленума Верховного Суда РФ и Пленума ВАС РФ от 28 февраля 1995 г. №2/1 «О некоторых вопросах, связанных с введением в действие части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» // Бюллетень Верховного Суда РФ. 1995. №5.
3. Постановление Пленума Верховного Суда РФ и Пленума ВАС РФ от 1 июля 1996 г. №6/8 «О некоторых вопросах, связанных с применением части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» // Вестник ВАС РФ. 1996. №9.

Рекомендуемая литература:

1. Богданова Е. Понуждение к заключению договора // Право и экономика. — 2005 г. — №1.
2. Якушев А.В. Коммерческое право: конспект лекций. — М.: А-Приор, 2008.
3. Розенберг М.Г. Неисполнение продавцом обязательства в срок, дополнительно предоставленный ему покупателем // «ЭЖ-ЮРИСТ». — 2005. — №31.
4. Егорова М.А. Односторонний отказ от исполнения договора: правовые основания // Законодательство и экономика. — 2006. — №9.

Семинар 11. Правовое регулирование приемки товаров

Основные вопросы:

1. Понятие приемки товара. Юридическое значение приемки товара.
2. Гражданско-правовые отношения, в которых применяются приемка товаров.
3. Правила осуществления приемки товаров. Этапы приемки. Основные методы. Оформление.
4. Субъекты правоотношений по приемки товаров.
5. Ответственность за нарушение приемки товаров.

Образец тестов:

1. В рамках приемки товаров осуществляется проверка:

- а) качества и количества товара, состояния тары и упаковки;
- б) факта заключения коммерческого договора;
- в) изменения договора.

2. Результаты приемки товара:

- а) обязательно оформляются в письменной форме, если это прямо установлено федеральным законом или соглашением сторон;
- б) обязательно оформляются в письменной форме, если это прямо установлено законом субъекта РФ;
- в) никогда не оформляются в письменной форме.

Контрольные вопросы:

1. Дайте определение приемки товаров и укажите юридическое значение приемки товаров.
2. Назовите основные этапы приемки товаров.
3. Укажите правовые последствия отказа покупателя от приемки товаров.
4. Определите понятие «ответственное хранение товаров».
5. О каких нарушениях условий договора покупатель должен известить продавца и в какой срок?
6. Какие обязанности возникают у поставщика при принятии получателем товара на ответственное хранение?
7. Как подтверждаются полномочия лиц, участвующих в приемки товаров?
8. Какие организации можно привлечь к участию в приемки товаров?

Нормативные акты:

1. ГК РФ.
2. Воздушный кодекс Российской Федерации от 19 марта 1997 г. № 60-ФЗ (ВК РФ) // СЗ РФ. 1997. №12. Ст.1382; 1999. №28. Ст. 3483.
3. Кодекс внутреннего водного транспорта Российской Федерации от 7 марта 2001 г. № 24-ФЗ (КВВТ РФ) // СПС «Гарант».
4. Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации от 30 апреля 1999 г. № 81-ФЗ (КТМ РФ) // СЗ РФ. 1999. №18. Ст.2201.
5. Федеральный закон от 10 января 2003 г. № 18-ФЗ «Устав железнодорожного транспорта Российской Федерации» // СПС «Гарант».
6. Приказ МПС РФ от 18 июня 2003 г. № 45 «Об утверждении Правил составления актов при перевозках грузов железнодорожным транспортом» // СПС «Гарант».
7. Приказ МПС РФ от 18 июня 2003 г. № 28 «Об утверждении Правил приема грузов к перевозке железнодорожным транспортом» // СПС «Гарант».

Рекомендуемая литература:

1. Пугинский Б.И. Коммерческое право России. — М.: Изд. «Зерцало», 2008. — 350 с.
2. Андреева Л.В. Коммерческое право России: Учебник для студентов юридических вузов. — 2-е изд. — Изд.: Волтерс Клувер, 2008. — 320 с.
3. Розенберг М.Г. Последствия непоставки предварительно оплаченного товара. Дело № 175/2003, решение МКАС от 28.05.04 // «ЭЖ-ЮРИСТ». 2004. №37.
4. Рябова С. Недопоставка товара // «ЭЖ-ЮРИСТ». 2008 г. №29.

Тема 12. Основные процедуры разрешения коммерческих споров

Основные вопросы:

1. Общая характеристика юридических конфликтов в коммерческой сфере.
2. Процедура разрешения коммерческих споров. Виды процедур.
3. Переговоры при разрешении споров: определение и классификация.
4. Претензионный порядок разрешения споров в коммерческом обороте: понятие и содержание. Классификация.

Образец тестов:

1. К основным процедурам разрешения коммерческих споров на практике относят:

- а) процедуру выдворения, процедуру заключения, процедуру расторжения договора;
- б) процедуру переговоров, направление и рассмотрение претензий, арбитражное судопроизводство и третейское разбирательство;
- в) только процедуру переговоров.

2. Переговоры при разрешении коммерческих споров с юридической точки зрения — это:

- а) способ принужденного общения;
- б) способ формирования, а также согласования воли лиц, участвующих в переговорах;
- в) просто способ.

3. Обязательный претензионный порядок разрешения споров применяется, когда он предусмотрен:

- а) федеральным законом или соглашением сторон;
- б) только федеральным законом;
- в) только федеральным законом или подзаконным актом.

Контрольные вопросы:

1. Дайте понятие и правовое значение досудебного урегулирования споров в коммерческой деятельности.
2. В каком случае судья возвращает исковое заявление?
3. Какие правовые последствия имеет возвращение искового заявления?
4. Как должен поступить суд, если после принятия искового заявления обнаружится, что истцом не была уплачена государственная пошлина.
5. В каких случаях возможно изменение или расторжение договора в судебном порядке?
6. Назовите основные особенности третейского суда.
7. Определите правильные действия судьи, если подано исковое заявление, неподсудное данному арбитражному суду:
 - исковые материалы направляются судьей по подсудности;
 - исковое заявление возвращается истцу.

Нормативные акты:

1. ГК РФ.
2. АПК РФ.
3. ВК РФ.
4. КВВТ РФ.
5. КТМ РФ.
6. Федеральный закон от 24 июля 2002 г. № 102-ФЗ «О третейских судах в Российской Федерации» // СПС «Гарант».
7. Федеральный закон от 17 июля 1999 г. № 176-ФЗ «О почтовой связи» (с изм. и доп.) // СПС «Гарант».
8. □ Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 31 октября 1996 г. № 13 «О применении Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации при рассмотрении дел в суде первой инстанции» (с изм. и доп. от 9 июля 1997 г.) // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 1997 №1.
9. Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 20 марта 1997 г. № 6 «О некоторых вопросах применения арбитражными судами законодательства Российской Федерации о государственной пошлине» // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ 1997 №6.

Рекомендуемая литература:

1. Рожкова М.О перспективах внесудебного урегулирования споров и принудительного исполнения внесудебной мировой сделки // Хозяйство и право. — 2006. — №1.
2. Андреева Л.В. Коммерческое право России: Учебник для студентов юридических вузов. — 2-е изд. — Изд.: Волтерс Клувер, 2008. — 320с.
3. Мурзина Е. Предложение об уплате штрафа как способе досудебного урегулирования налогового спора // Российская юстиция. — 2007. — № 1.
4. Илюшина М.Н., Чельшев М.Ю., Ситдикова Р.И. Коммерческое право: Учебное пособие; Практикум; Учеб. Программа. / Под ред. Н.А. Барина. — М.: Юрайт-М, 2002. — 383 с.
5. Овчинникова К.Д Преддоговорная ответственность // Законодательство. № 3–4. 2004.

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА СТУДЕНТОВ

Методические рекомендации

Организация самостоятельной работы студентов имеет целью:

- систематизировать и расширить их теоретические знания;
- научить работать с учебной и научной литературой, проводить ее анализ и делать выводы;
- стимулировать профессиональный рост студентов.

Домашняя самостоятельная работа студентов организуется преподавателем в соответствии с календарным планом изучения дисциплины и предполагает:

- изучение лекционного материала, чтение рекомендуемых литературных источников, решение задач, ответы на контрольные вопросы или тесты и т.д.;
- самостоятельное изучение материала по заданным преподавателем темам;
- написание доклада, контрольной работы;
- подготовку к зачету.

Темы для самостоятельного изучения

Темы вводятся в учебном пособии в связи с тем, что объем курса и количество лекций не позволяют преподавателю уделить необходимое внимание всем правовым институтам коммерческого права.

Тема 1. Источники коммерческого права

Методические рекомендации

На данную тему студентами должен быть написан реферат.

Самостоятельная работа должна отразить следующие моменты:

- определение основных источников коммерческого права;
- особенности и классификация источников коммерческого права;
- значение законов и подзаконных нормативных актов в коммерческой деятельности;
- соотношение норм национального законодательства и международного права в коммерческих правоотношениях.

Оформление реферата

Реферат оформляется в печатном виде, на листах бумаги А4, 14-м шрифтом Times New Roman, междустрочный интервал — полуторный. На листах оставляются поля по четырем сторонам. Размеры полей: левого — 30 мм, правого — 10 мм, верхнего и нижнего — 20 мм. Объем реферата не должен превышать 20–25 листов.

Реферат должен иметь титульный лист, введение, в котором должны быть отражены актуальность и цель работы, основную часть, заключение, содержащее выводы проведенной работы, список использованной литературы.

Тема 2. Основные виды споров, возникающих из торговых сделок

Подготовьте развернутый ответ по следующим вопросам:

1. Формы судебного рассмотрения споров с участием коммерсантов: арбитражный суд, коммерческий арбитраж, третейский суд.
2. Общая характеристика споров, возникающих из торговых сделок коммерческих юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.
 1. Классификация споров.
 2. Иски о применении последствий ничтожной сделки.
 3. Иски о признании оспоримых сделок недействительными.
 4. Иски об изменении и расторжении коммерческих договоров.

Нормативный материал:

1. ГК РФ.
2. АПК РФ.
3. Федеральный конституционный закон от 28 апреля 1995 г. № 1-ФКЗ «Об арбитражных судах в Российской Федерации» (с изм. и доп.) // СПС «Гарант».
4. Закон РФ от 7 июля 1993 г. № 5338-1 «О международном коммерческом арбитраже» // ВВС.1993. №32. Ст.1240.
5. Постановление Пленума Верховного Суда РФ и Пленума ВАС РФ от 1 июля 1996 г. №6/8 «О некоторых вопросах, связанных с применением части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» // Вестник ВАС РФ. 1996. №9.
6. Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 14 мая 1998 г. № 9 «О некоторых вопросах применения статьи 174 Гражданского кодекса Российской Федерации при реализации органами юридических лиц полномочий на совершение сделок» // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 1998. №7.
7. Постановление Пленума Верховного Суда РФ и Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 8 октября 1998 г. N 13/14 «О практике применения положений Гражданского кодекса Российской Федерации о процентах за пользование чужими денежными средствами» (с изм. и доп. от 4 декабря 2000 г.) // СПС «Гарант».
8. Информационное письмо Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 11 января 2000 г. № 49 «Обзор практики рассмотрения споров, связанных с применением норм о неосновательном обогащении» // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 2000 №3.

Рекомендуемая литература:

1. Овечкин А.П. Коммерческое право: Учебник. — М: Эксмо, 2008. — 365с.
2. Попондопуло В.Ф. Коммерческое (предпринимательское) право: Учебник. — 3-е изд., перер и доп. — Изд. «Норма», 2008. — 800с.
3. Сауляк О.П. Понятие договорного обязательства и ответственность за его неисполнение. // Законодательство. — 2006. №2.

4. Приходько И. Недействительность сделок и арбитражный суд: процессуальные аспекты // Хозяйство и право. — 2008. №3.

Результаты работы оформить в виде конспектов, которые будут проверяться преподавателем и потребуются при подготовке к зачету.

Тема 3. Публичный контроль за деятельностью коммерсантов. Защита от неправомерных действий (бездействия) контролирующих органов

Подготовьте развернутый ответ по следующим вопросам:

1. Понятие субъекта и объекта публичного контроля в коммерческой сфере.
2. Виды публичного контроля за деятельностью коммерсанта. Основные классификации.
3. Правовые основы контроля за применением контрольно-кассовых машин.
4. Правовые основы контроля в области наличного обращения.
5. Правовые формы защиты коммерсантов от неправомерных действий (бездействия) контролирующих органов.

Нормативный материал:

1. ГК РФ.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть I от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ и Часть II от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ (с изм. и доп.) // СЗ РФ. — 1998. — № 31. — Ст. 3824; 2000. — № 32. — Ст. 3340.
3. Федеральный конституционный закон от 31 декабря 1996 г. №1-ФКЗ «О судебной системе Российской Федерации» (с изм. и доп.) // СЗ РФ. 1997. №1. Ст. 1.
4. Федеральный закон РФ от 17 января 1992 г. № 2202-1 «О прокуратуре Российской Федерации» (с изм. и доп.) / СПС «Гарант».
5. Федеральный закон от 13 декабря 1996 г. № 150-ФЗ «Об оружии» (с изм. и доп.) // СЗ РФ. 1996. №51. Ст.5681; 1998. №30, Ст.3613; №31. Ст.3834; №51. Ст.6269; 1999 №47. Ст.5612; 2000 №16. Ст.1640.
6. Федеральный закон от 17 августа 1995 г. № 147-ФЗ «О естественных монополиях» (с изм. и доп.) // СЗ РФ. 1995. №34. Ст.3426.
7. Федеральный закон от 18 июля 1999 г. N 183-ФЗ «Об экспортном контроле» (с изм. и доп.) // СЗ РФ. 1999. №30. Ст.3774.
8. Федеральный закон от 8 августа 2001 г. № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» (с изм. и доп.) // СЗ РФ. 2001. № 33 (Часть I). Ст.3430.
9. Федеральный закон от 22 мая 2003 года №54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» // СЗ РФ. 2003. №21. Ст.1957.

Рекомендуемая литература:

1. Вострикова Л.Г. Финансовое право: Учебник. — М.: Юстицинформ, 2007. — 376 с.
2. Карягин Н.Е., Михайлов А.В., Чельшев М.Ю. Комментарий к федеральному законодательству о государственном регулировании предпринимательской деятельности. Научно-практический. — СПб: Питер, 2003. — 351 с. — (Серия «Закон и комментарии»).
3. Головизнин А. Некоторые вопросы участия в гражданском обороте органов государственной власти // Хозяйство и право. — 2008. — №3.

Результаты работы оформить в виде конспектов, которые будут проверяться преподавателем и потребуются при подготовке к зачету.

Задания для самостоятельной работы

Методические указания

Приведенные ниже задания выполняются студентами самостоятельно (внеаудиторно) в письменной форме. Выполнение указанных заданий контролируется преподавателем в часы консультаций. Наряду с этим, для самостоятельной работы студентам рекомендуется решение тестов, а также изучение действующего законодательства в коммерческой сфере, судебной практики, чтение специальной литературы.

Задание 1.

1. На основе чтения и анализа специальной литературы сравните, идентичны ли понятия «предпринимательская» и «коммерческая» деятельность. Укажите их общие черты и отличия.

2. На основе системного анализа законов «Об обществах с ограниченной ответственностью» и «Об акционерных обществах» выпишите отличия организационно-правовых форм этих юридических лиц.

Задание 2.

1. Сравните и укажите, как определяется понятие оптовой торговли в различных нормативных актах.

2. Укажите, какие вопросы деятельности товарного рынка регулируются федеральным законодательством, а какие решаются на уровне региональных нормативных актов.

Задание 3.

1. Выпишите из Гражданского Кодекса РФ нормы, определяющие содержание обязанности покупателя принять товар.

2. Определите юридическое значение передаточного акта в договоре продажи недвижимости.

Задание 4.

1. Выпишите по своему выбору из каких-либо действующих Правил продажи отдельных видов товаров или выполнения работ (оказания услуг) права и обязанности потребителя, а также продавца (исполнителя).

2. По полученной фабуле (с учетом претензии и ответа на нее) составьте проект искового заявления о защите прав потребителей.

Задание 5.

1. Приведите примеры законов норм Гражданского Кодекса РФ, предусматривающих случаи обязательного заключения договора для стороны, к которой направлена оферта.

2. Сформулируйте условия коммерческого договора о передаче дела на рассмотрение третейского суда, формируемого сторонами договора.

Задание 6.

1. Составьте по собственной фабуле проект претензии в адрес контрагента

2. По полученному проекту претензии составьте проект ответа на нее

Доклады

Методические указания

При подготовке доклада студент должен решить следующие задачи:

- выбрать тему, обосновать ее актуальность и значимость;
- ознакомиться с литературными источниками и сделать их анализ;
- собрать необходимый материал для исследования;
- провести систематизацию и анализ собранных данных;
- изложить свою точку зрения по дискуссионным вопросам, относящимся к теме;
- на основе выполненной работы сделать выводы.

Требования к оформлению

Доклад оформляется в печатном виде на листах бумаги А4, 14-м шрифтом Times New Roman, междустрочный интервал — полуторный. На листах оставляются поля по четырем сторонам. Размеры полей: левого — 30 мм, правого — 10 мм, верхнего и нижнего — 20 мм. Объем доклада не должен превышать 20-25 листов.

Доклад должен иметь титульный лист; введение, в котором должны быть отражены актуальность и цель работы, основную часть, заключение, содержащее выводы проведенной работы; список использованной литературы.

Примерная тематика докладов

1. Понятие «источники коммерческого права».
2. Субъекты коммерческой деятельности в Российской Федерации.
3. Значение института юридического лица в коммерческой деятельности.
4. Договоры оптовой и розничной купли-продажи на товарном рынке.
5. Биржи как субъекты коммерческого права.
6. Правовое регулирование брокерской и дилерской деятельности в отечественном законодательстве.
7. Значение договора поручения и комиссии в коммерческой деятельности.
8. Ответственность за нарушение правил приемки товаров.
9. Правовое регулирование лицензирования отдельных видов деятельности.
10. Разрешение коммерческих споров посредством арбитражного судопроизводства и третейского разбирательства.

Контрольная работа

Методические указания

Написание контрольной работы по любой избранной теме поможет студенту более подробно изучить курс учебной дисциплины и подготовиться к зачету.

Контрольная работа выполняется студентом самостоятельно.

При написании контрольной работы необходимо руководствоваться нормативными актами, материалами судебной практики, а также источниками специальной литературы. Кроме того, в контрольной работе допустимо использовать и иные источники, самостоятельно подобранные студентом. Если к моменту выполнения контрольной работы приняты новые нормативные акты, регулирующие отношения в коммерческой области, то их использование в работе является обязательным.

Требования к оформлению

Структурно контрольная работа должна обязательно включать надлежащим образом оформленный титульный лист, оглавление (содержание), список сокращений (при их действительном использовании), развернутый ответ на поставленный теоретический вопрос, содержащий собственные выводы студента по поставленной проблеме, а также список фактически использованных в работе нормативных правовых актов, материалов судебной практики и специальной литературы.

Контрольную работу необходимо аккуратно выполнить и правильно оформить. Контрольная работа должна быть, как правило, отпечатана или, возможно, написана вручную. Работа может быть размещена на листах формата А4 либо в простой ученической тетради. В последнем случае должна быть использована тетрадь в клеточку, почерк должен быть разборчивым, а текст размещен через строчку.

Титульный лист должен содержать информацию о студенте и теме избранной работы. На втором листе указывается план работы, а затем излагается сама работа. Объем работы от 10 печатных листов, но никак не более 15-ти листов. При большем объеме преподаватель вправе потребовать сократить работу до указанных пределов.

В случае каких-либо затруднений при выполнении контрольной работы студент может обратиться за консультацией к соответствующему преподавателю.

Вариант 1. Принципы коммерческого права.

Вариант 2. Классификация юридических лиц по законодательству РФ.

Вариант 3. Виды биржевых сделок.

Вариант 4. Порядок организации и проведения торгов.

Вариант 5. Виды, правовой статус и полномочия лицензирующих органов в РФ и РТ.

Вариант 6. Правовые способы обеспечения качества товаров, работ и услуг.

Вариант 7. Понятие и значение договора в коммерческой деятельности.

Вариант 8. Основные процедура разрешения коммерческих споров.

Решение задач

Методические указания

Перед решением задач необходимо изучить рекомендуемые в настоящем УМК материалы юридической практики (см. разд. «Литература»).

При решении задач необходимо:

- внимательно изучить её условия;
- выявить природу складывающихся отношений между сторонами;
- определить круг применимых нормативных актов и установить конкретные правовые нормы, необходимые для правильного решения задачи;
- применить выбранные правовые предписания к условиям задачи и сделать соответствующий вывод.

Решение задач должно быть обосновано с материально-правовой и процессуально-правовой точек зрения, а также иметь доказательства, взятые из условий задачи.

При решении задач необходимо изучить имеющиеся по данному вопросу положения судебной практики. Допустимо использование и иных актов, указываемых преподавателем, а также подлежащих применению.

В случаях недостаточности нормативной базы для обоснования позиции стороны в юридическом конфликте целесообразно обращаться к соответствующим принципам и доктринальным положениям гражданского права.

Итогом решения задачи на семинарском занятии является выставяемая преподавателем оценка.

Примерный перечень задач для подготовки к зачёту

Задача 1.

Предприятие заключило с брокерской фирмой договор поручения на покупку на бирже конкретного товара по определенной в указанном договоре цене. Брокерская фирма при заключении от имени предприятия договора купли-продажи согласилась оплатить товар по более высокой цене. После получения экземпляра оформленной в установленном порядке биржевой сделки клиент произвел предоплату товара, как было предусмотрено условиями этой сделки. Соответствующая отметка содержалась в платежном поручении на оплату товара.

По вине продавца сделка не была исполнена, в связи с чем предприятие обратилось в арбитражный суд с требованием к брокерской фирме возратить денежное вознаграждение, так как последняя не имела права включать в биржевую сделку условие об оплате товара по более высокой цене, чем указано в договоре поручения.

Какое решение должен принять суд?

Задача 2.

Покупатель обратился в арбитражный суд с иском о взыскании с продавца убытков, причиненных несвоевременной поставкой товара по биржевой сделке.

В ходе рассмотрения спора было установлено, что требования истца основаны на сроках передачи товаров по биржевым сделкам, установленным правилами биржевой торговли, утвержденными товарной биржей, на которой была совершена сделка. Вместе с тем, в биржевой сделке, заключенной сторонами, предусмотрены иные сроки поставки товара. Эти сроки продавцом были соблюдены. В этой связи арбитражный суд отказал в удовлетворении иска покупателя.

Обоснуйте решение суда.

Задача 3.

В арбитражный суд обратилось предприятие с иском к контрагенту по биржевой сделке о взыскании убытков, причиненных неисполнением данной сделки. Ответчик возражал против рассмотрения спора в арбитражном суде, поскольку в биржевой сделке содержалось условие о разрешении всех споров в биржевой арбитражной комиссии. Однако при проверке доводов ответчика было установлено, что истец в договоре поручения не уполномочивал брокерскую фирму включать в биржевую сделку условие о рассмотрении споров по этой сделке в биржевой арбитражной комиссии.

Разрешите данный спор.

Задача 4.

При проведении биржевых торгов одним из брокеров были нарушены правила биржевой торговли, установленные на этой бирже. На том основании, что Правилами биржевой торговли за различные нарушения, допускаемые участниками биржевой торговли, было предусмотрено наложение штрафов, было произведено бесспорное списание начисленного штрафа.

Брокерская фирма факт нарушения правил биржевой торговли признала, однако обратилась в арбитражный суд с требованием о возврате штрафа за нарушение правил биржевой торговли, списанного биржей в бесспорном порядке.

Правомерно ли в данном случае наложение штрафных санкций и их бесспорное списание. Какое решение примет суд?

Задача 5.

В арбитражный суд обратилось предприятие (покупатель) с иском к контрагенту по биржевой сделке (продавцу) об обязанности передать предусмотренный данной сделкой товар. Ответчик данный иск не признал, сославшись на недействительность биржевой сделки, заключенной с отступлениями от условий договора поручения.

Арбитражный суд в ходе судебного заседания установил, что биржевой посредник совершил биржевую сделку от имени клиента (ответчика) с отступ-

лением от указаний клиента, данных в договоре поручения. Однако позже клиент одобрил действия биржевого посредника, но свои обязанности по биржевой сделке надлежащим образом не исполнил.

Может ли быть признана действительной сделка, заключенная биржевым посредником с превышением своих полномочий? Какое решение примет суд?

Задача 6.

Между фирмой «Чулпан» и магазином «Колос» был заключен предварительный договор о приобретении последней партии печенья «Овсяное» в количестве 200 кг. Цена товара предварительным договором не была оговорена. При заключении основного договора между контрагентами возник спор по поводу включения в основной договор условия о цене.

Фирма «Чулпан» обратилась в арбитражный суд с иском к магазину «Колос» о понуждении ответчика включить в основной договор условия о цене.

Как в соответствии с действующим законодательством регламентируется вопрос о включении в основной договор условий, не предусмотренных основным договором?

Правомерны ли требования истца?

Задача 7.

В 2003 г. между ЗАО «Ассоль» (собственником здания) и ООО «Грей» был заключен договор, согласно которому последнему была предоставлена крыша здания для размещения рекламы сроком на 8 месяцев. По истечении срока действия договора собственник здания отказал ООО «Грей» в заключении договора на новый срок, но через несколько дней заключило аналогичный договор с другим юридическим лицом. ООО «Грей» обратилось в суд с иском о переводе на себя прав и обязанностей по второму договору. Свои требования Общество обосновало тем, что в 2003 году между ООО «Грей» и собственником здания был заключен договор аренды крыши здания. Обязательства по договору ООО «Грей» выполняло своевременно и добросовестно, и, следовательно, имеет преимущественное право перед другими лицами на заключение договора на новый срок. Суд в удовлетворении иска отказал.

Правомерно ли решение суда в отказе от иска? Является ли указанный в условиях задания договор договором аренды? Ответ обоснуйте.

Задача 8.

Между АО (поставщиком) и ООО (покупателем) был заключен письменный договор на поставку пряжи для изготовления трикотажных изделий в количестве и по цене, согласованной в договоре. По условиям договора пряжа должна была поставляться небольшими партиями, а продавец должен был производить оплату после получения пряжи в течение трех дней. В процессе исполнения договора поставщик повысил цену на поставляемую пряжу, о чем письменно уведомил покупателя и предложил внести изменения в условия ранее заключенного договора поставки. Покупатель на предложение поставщика

не ответил, но денежные средства в оплату пряжи по заключенному договору перечислил по новой цене в установленный договором срок. Считая, что действия покупателя по оплате товара не могут рассматриваться как его согласие на изменение цены, АО обратилось в арбитражный суд с иском к ООО о внесении изменений в договор поставки пряжи, заключенный между сторонами.

Свои исковые требования истец основывал на ст. 452 КР РФ, в соответствии с которой соглашение об изменении договора должно совершаться в той же форме, что и сам договор.

Правомерны ли требования истца?

Задача 9

По договору купли-продажи акционерное общество «Авангард» приобрело в собственность здание. Ранее между бывшим собственником здания и ООО «Реал» был заключен договор аренды.

Акционерное общество «Авангард» обратилось в арбитражный суд с иском об освобождении здания, занимающим его ООО «Реал». По мнению истца, общество владеет и пользуется заданием без законных оснований. Свои требования истец обосновывал тем, что между бывшим собственником здания и ООО «Реал» был заключен договор аренды сроком менее одного года, который был в дальнейшем возобновлен на неопределенный срок в соответствии с п. 2 статьи 621 ГК РФ.

Поскольку договор аренды, возобновленный на неопределенный срок, не был зарегистрирован, истец полагал, что договор является незаключенным.

Арбитражный суд в удовлетворении иска отказал.

Правильное ли решение принял арбитражный суд? Нуждается ли в государственной регистрации договор аренды здания, возобновленный на неопределенный срок? Ответ обоснуйте.

Задача 10.

02 июня 2003 года было зарегистрировано Общество с ограниченной ответственностью «Августина». В дальнейшем регистрация Общества была в установленном порядке признана недействительной. Однако с момента регистрации Общества и до момента официального признания регистрации его недействительной, Общество заключило ряд сделок с физическими и юридическими лицами.

Является ли признание судом недействительности регистрации юридического лица основанием для того, чтобы считать ничтожными сделки этого юридического лица, совершенные до признания его регистрации недействительной? Ответ обоснуйте.

КОНТРОЛЬ ЗНАНИЙ СТУДЕНТА

Тестовые вопросы для подготовки к зачету

Каждый студент проходит одно контрольное тестирование по темам рабочей программы. Для подготовки к тестированию следует использовать рекомендуемые ко всем темам учебники и литературу.

1. Коммерческое право — это часть:

- а) гражданского права;
- б) уголовного права;
- в) налогового права.

2. Коммерческий (торговый) оборот — это:

- а) совокупность коммерческих (торговых) сделок, т.е. сделок, непосредственно оформляющих торговлю;
- б) система магазинов;
- в) совокупность всех гражданско-правовых сделок в сфере торговли.

3. Цель коммерческой деятельности — это:

- а) извлечение прибыли посредством систематического отчуждения товаров;
- б) просто систематическое отчуждение товаров;
- в) безвозмездная передача товаров третьим лицам.

4. Принцип свободы договора означает, что его условия:

- а) определяются всегда только по усмотрению сторон;
- б) никогда не определяются по усмотрению сторон;
- в) определяются по усмотрению сторон, кроме случаев, когда содержание соответствующего условия предписано законом или иными правовыми актами.

5. С юридической точки зрения биржа — это:

- а) любой индивидуальный предприниматель;
- б) индивидуальный предприниматель, целью деятельности которого является организация биржевой (оптовой) торговли определенным биржевым товаром, осуществляемой в форме гласных публичных торгов, проводимых в заранее определенном месте и в определенное время по установленным биржей правилам;
- в) юридическое лицо, целью деятельности которого является организация биржевой (оптовой) торговли определенным биржевым товаром, осуществляемой в форме гласных публичных торгов, проводимых в заранее определенном месте и в определенное время по установленным биржей правилам.

6. Основная функция биржи есть:

- а) организация биржевой торговли;
- б) непосредственно торговля;
- в) торговля и производство биржевого товара.

7. С экономической точки зрения биржа — это:

- а) просто базар;
- б) восточный базар;

в) организованный в определенном месте, регулярно действующий по установленным правилам оптовый рынок, на котором осуществляется торговля определенными товарами или контрактами на их поставку в будущем по ценам, официально установленным на основе спроса и предложения.

8. Товарная биржа вправе осуществлять:

- а) торговую деятельность;
- б) торговую и торгово-посредническую деятельность;
- в) деятельность, непосредственно связанную с организацией и регулированием биржевой торговли.

9. Биржевым товаром на товарной бирже не могут быть:

- а) недвижимое имущество и объекты интеллектуальной собственности;
- б) движимые вещи, определяемые родовыми признаками;
- в) не изъятые из оборота товары определенного рода и качества, в том числе стандартный контракт и коносамент на указанные товары, допущенные в установленном порядке биржей к биржевой торговле.

10. В учреждении товарной биржи не могут участвовать:

- а) высшие и местные органы государственной власти и управления, кредитные организации, страховые и инвестиционные компании и фонды, общественные, религиозные и благотворительные объединения (организации) и фонды, физические лица, которые в силу закона не могут осуществлять предпринимательскую деятельность;
- б) только физические лица;
- в) только кредитные и страховые организации.

11. Биржевые торги проводятся по модели:

- а) конкурса;
- б) конкурса или аукциона по выбору биржи;
- в) аукциона.

12. Биржевые сделки:

- а) подлежат государственной регистрации;
- б) подлежат внесударственной регистрации;
- в) не подлежат никакой регистрации.

13. Биржи подразделяют на следующие виды:

- а) товарные, валютные, фондовые;
- б) товарные, продтоварные, подтоварные;
- в) товарные, валютные, инвалютные, валютно-инвалютные.

14. Биржевая арбитражная комиссия создается как:

- а) орган, осуществляющий примирение сторон или выполняющий иные функции третейского суда;
- б) арбитражный суд;
- в) суд общей юрисдикции.

15. Посредническими договорами являются:

- а) договор купли-продажи, договор дарения, договор аренды;
- б) договор поручения, договор комиссии, договор агентирования;

в) договор поручения, договор комиссии, договор агентирования, договор найма жилого помещения, договор ссуды.

16. В соответствии с действующим законодательством, аукцион — это:

- а) форма торгов;
- б) форма сделки;
- в) форма договора.

17. Победителем аукциона считается лицо:

- а) только юридическое;
- б) предложившее наименьшую цену;
- в) предложившее наиболее высокую цену.

18. Организатором аукциона может быть:

- а) любое лицо;
- б) собственник вещи, обладатель имущественного права, специализированная организация;
- в) только собственник вещи.

19. Протокол о результатах торгов имеет:

- а) большую силу;
- б) силу договора;
- в) силу локального акта.

20. Ярмарка бывает:

- а) только розничной;
- б) только оптовой;
- в) розничной, оптовой, оптово-розничной.

21. Правовая цель ярмарки — это:

- а) заключение конкретного договора;
- б) содействие участникам ярмарки в заключении договоров;
- в) развлечение присутствующих.

22. Коммерческий договор — это разновидность:

- а) гражданско-правового договора;
- б) публично-правового договора;
- в) брачного договора.

23. Для любого коммерческого договора нотариальная форма:

- а) недопустима;
- б) допустима по соглашению сторон;
- в) обязательна.

24. Коммерческий договор:

- а) всегда безвозмездный;
- б) может быть и возмездным, и безвозмездным;
- в) всегда возмездный.

25. Условие коммерческого договора о товаре считается согласованным, если в договоре:

- а) определены наименование и количество товара;
- б) определено только наименование товара;
- в) определены наименование, качество и цена товара.

26. Цена в коммерческом договоре устанавливается:

- а) только по соглашению сторон;
- б) всегда законом или подзаконным актом;
- в) по общему правилу, по соглашению сторон, а в предусмотренных законом случаях применяются цены (тарифы и др.), устанавливаемые или регулируемые уполномоченными на то государственными органами.

27. Лицо (коммерсант), нарушившее коммерческий договор, по общему правилу отвечает:

- а) только при наличии вины этого лица;
- б) только при наличии со стороны этого лица умысла;
- в) независимо от вины этого лица.

28. Приемка товаров в коммерческом обороте — это:

- а) процедура (совокупность действий) подтверждения факта заключения коммерческого договора;
- б) упаковка и маркировка товара;
- в) процедура (совокупность действий) подтверждения факта исполнения (полного или частичного неисполнения) соответствующих гражданско-правовых обязанностей, основанных на коммерческом договоре.

29. Правила о приемке товаров могут быть установлены:

- а) только в нормативных правовых актах;
- б) только в коммерческом договоре;
- в) как в нормативных правовых актах, так и в коммерческом договоре.

30. Результаты приемки товара:

- а) обязательно оформляются в письменной форме, если это прямо установлено федеральным законом или соглашением сторон;
- б) обязательно оформляются в письменной форме, если это прямо установлено законом субъекта РФ;
- в) никогда не оформляются в письменной форме.

31. Качество товаров — это:

- а) система обеспечения жизнедеятельности коммерсанта и его контрагентов;
- б) совокупность закрепленных в договоре, законе, в других актах, принятых в соответствии с законом, сформировавшихся обычаях требований к товару;
- в) требования к товару, установленные исключительно в законе.

32. К основным процедурам разрешения коммерческих споров на практике относят:

- а) процедуру выдворения, процедуру заключения, процедуру расторжения договора;
- б) процедуру переговоров, направление и рассмотрение претензий, арбитражное судопроизводство и третейское разбирательство;
- в) только процедуру переговоров.

33. Переговоры при разрешении коммерческих споров с юридической точки зрения — это:

- а) способ принужденного общения;

- б) способ формирования, а также согласования воли лиц, участвующих в переговорах;
- в) просто способ.

34. Обязательный претензионный порядок разрешения споров применяется, когда он предусмотрен:

- а) федеральным законом или соглашением сторон;
- б) только федеральным законом;
- в) только федеральным законом или подзаконным актом.

35. Коммерческое право — это:

- а) совокупность юридических норм, не регулирующих торговые и тесно связанные с ними отношения, возникающие между коммерческими и некоммерческими организациями и индивидуальными предпринимателями, или с их участием в процессе получения прибыли;
- б) совокупность юридических норм, регулирующих торговые и тесно связанные с ними отношения, возникающие между коммерческими и некоммерческими организациями и индивидуальными предпринимателями, или с их участием в процессе получения прибыли;
- в) совокупность не юридических норм, регулирующих торговые и тесно связанные с ними отношения, возникающие между коммерческими и некоммерческими организациями и индивидуальными предпринимателями, или с их участием в процессе получения прибыли.

Вопросы для подготовки к зачету

1. Понятие и признаки коммерческой деятельности. Соотношение коммерческой и предпринимательской деятельности.
2. Оптовая торговля как правовая форма организации товарного рынка.
3. Разграничение оптовой и розничной торговли.
4. Понятие коммерческого права. Отношения, регулируемые коммерческим правом.
5. Соотношение коммерческого, гражданского и предпринимательского права.
6. Принципы коммерческого права.
7. Принцип свободы договора в коммерческом праве.
8. Понятие и виды источников коммерческого права.
9. Обычай делового оборота в коммерческой деятельности.
10. Субъекты коммерческого права и их классификация. Индивидуальные и коллективные коммерсанты.
11. Организационно-правовые формы коммерческой деятельности.
12. Практика выбора организационно-правовой формы коммерческой деятельности.
13. Особенности правового статуса индивидуального предпринимателя в коммерческих отношениях.
14. Особенности правового положения хозяйственных обществ и товариществ. Общие черты и отличия АО и ООО.
15. Некоммерческие организации как субъекты коммерческих отношений.
16. Объединения субъектов коммерческой деятельности.

17. Правовое положение бирж. Виды бирж. Функции биржи.
18. Правовое регулирование создания и функционирования товарных бирж.
19. Участники биржевой торговли.
20. Понятие, особенности и виды биржевых сделок.
21. Понятие и виды биржевых споров. Разрешение биржевых споров.
22. Понятие и особенности коммерческого договора.
23. Форма и другие элементы коммерческого договора.
24. Процедура заключения коммерческого договора.
25. Порядок заключения договора поставки.
26. Обязательное заключение договоров участниками коммерческой деятельности.
27. Содержание коммерческого договора.
28. Выработка условий коммерческого договора.
29. Исполнение коммерческих сделок.
30. Способы обеспечения исполнения обязательств с участием коммерсантов.
31. Изменение и расторжение коммерческого договора.
32. Юридические последствия нарушения коммерческого договора.
33. Правовые последствия нарушения договора поставки.
34. Права покупателя при продаже ему товара ненадлежащего качества.
35. Недействительность коммерческих сделок.
36. Посредническая деятельность в коммерческом обороте: понятие, особенности, правовое регулирование.
37. Основные правовые формы посреднических отношений: договор комиссии, поручения, агентирования.
38. Понятие аукционов. Классификация аукционов в законодательстве.
39. Организация и порядок проведения аукционов.
40. Оформление результатов аукциона.
41. Понятие и особенности ярмарки.
42. Понятие приемки товара. Юридическое значение приемки товаров.
43. Источники правового регулирования отношений по приемке товаров.
44. Правила осуществления приемки товаров. Этапы приемки. Основные методы и оформление результатов приемки.
45. Субъекты правоотношений по приемке товаров. Оформление полномочий лиц, участвующих в приемке товаров.
46. Особенности гражданско-правовой ответственности субъектов коммерческой деятельности.
47. Формы гражданско-правовой ответственности в коммерческом обороте.
48. Правовые последствия нарушения денежного обязательства с участием коммерсанта.
49. Правовые средства обеспечения безопасности и качества товаров, работ и услуг в коммерческом обороте.
50. Понятие и виды публичного контроля за деятельностью коммерсантов.
51. Субъекты и объекты публичного контроля в коммерческой сфере.
52. Правовые формы защиты коммерсантов от неправомерных действий (бездействия) контролирующих органов.

53. Субъективное право коммерсантов на обжалование в публичных отношениях.
54. Система законодательства, регулирующего рассмотрение споров, возникающих в коммерческом обороте.
55. Общая характеристика способов разрешения коммерческих споров. Значение внесудебных процедур.
56. Переговоры при разрешении споров. Определение и классификация.
57. Судебные процедуры разрешения споров с участием коммерсантов.
58. Условия о процедуре рассмотрения споров в коммерческом договоре.
59. Претензионный порядок разрешения споров в коммерческом обороте.
60. Разрешение коммерческих споров третейским судом.

ЛИТЕРАТУРА

Основные нормативные акты, иные инструктивные материалы и материалы судебной практики

Нормативный материал РФ:

1. Конституция Российской Федерации, принята на всенародном голосовании 12 декабря 1993 года // «Российская газета» от 25 декабря 1993 года.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (части первая, вторая, третья, четвертая) (с изм. и доп. от 20 февраля, 12 августа 1996 г.; 24 октября 1997г.; 8 июля, 17 декабря 1999 г.; 16 апреля, 15 мая, 26 ноября 2001 г.; 21 марта, 14, 26 ноября 2002 г.; 10 января, 26 марта, 11 ноября, 23 декабря 2003 г.; 29 июня, 29 июля, 2, 29, 30 декабря 2004 г.; 21 марта, 9 мая, 2, 18, 21 июля 2005 г.; 3, 10 января, 2 февраля, 3, 30 июня, 27 июля, 3 ноября, 4, 18, 29, 30 декабря 2006 г.; 26 января, 5 февраля, 20 апреля 2007 г.) // СЗ РФ. — 1994. — № 32. — Ст. 3301; 1996. — № 5. — Ст. 410; 2001. — № 49. — Ст. 4553; 2006. — № 52 (Часть I). — Ст. 5496.
3. Воздушный кодекс РФ от 19 марта 1997 года // СЗ РФ. 1997. №12. Ст.1382; 1999. №28. Ст.3483.
4. Кодекс внутреннего водного транспорта РФ от 7 марта 2001 года // СЗ РФ. 2001. №11. Ст. 1001; 2003. №14. Ст.1256; №27 (часть I). Ст.2700.
5. Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации от 30 апреля 1999 г. № 81-ФЗ (КТМ РФ) // СЗ РФ . 1999. №18. Ст.2201.
6. Кодекс РФ об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 // СЗ РФ. 2002. №1 (часть I). Ст.1; №18. Ст.1721; №30. Ст.3029; №44. Ст.4295; Ст.4298; 2003. №1. Ст.2; №27 (часть I). Ст.2700; №27 (часть II). Ст.2708; Ст.2717; №46 (часть I). Ст.4434; Ст.4440; №50. Ст.4847.
7. Арбитражный процессуальный кодекс РФ от 24 июля 2002 года // СЗ РФ. 2002. №30. Ст.3012.
8. Гражданский процессуальный кодекс РФ от 14 ноября 2002 года // СЗ РФ. 2002. №46. Ст.4532; 2003. №27 (часть I). Ст.2700.
9. Федеральный закон от 13 марта 2006г. №38-ФЗ «О рекламе» // СЗ РФ. — 2006. — № 12. — Ст. 1232.
10. Федеральный закон от 8 августа 2001 года №128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» // СЗ РФ. 2001. № 33 (Часть I). Ст.3430; 2002. № 11. Ст.1020; № 12. Ст.1093; № 50. Ст.4925; 2003. № 2. Ст.169; № 9. Ст.805; № 11. Ст.956; № 13. Ст.1178.
11. Федеральный закон от 27 декабря 2002 года №184-ФЗ «О техническом регулировании» // СЗ РФ. 2002. №52 (часть I). Ст.5140.
12. Федеральный закон от 10 января 2003 года «Устав железнодорожного транспорта Российской Федерации» // СЗ РФ. 2003. №2. Ст.170; №28. Ст.2891.
13. Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» // СЗ РФ. 1996. N 1; 1999. N 22; 2001. № 33; 2002. № 12, № 45; 2003. № 9.

14. Федеральный закон от 12 января 1996 г № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» // СЗ РФ. 1996. N 3; 1998. N 48; 1999. № 28; 2002. № 12, № 52.
15. Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» // СЗ РФ. 1998, N 7, N 28; 1999, N 1; 2002. № 12.
16. Федеральный закон от 8 мая 1996 г. N 41-ФЗ «О производственных кооперативах» // СЗ РФ.1996. N 20; 2001. № 21; 2002. № 12.
17. Федеральный закон от 08 августа 2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» // СЗ РФ. 2001. № 33.
18. Федеральный закон от 14 ноября 2002 № 161-ФЗ. «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» // СЗ РФ. 2002. № 48.
19. Федеральный закон от 2 января 2000 № 29-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов» // СЗ РФ. 2000. № 2; 2002. № 1 (Часть I); 2003. № 2.
20. Федеральный закон от 29 декабря 1994 № 79-ФЗ «О государственном материальном резерве» // СЗ РФ. 1995. № 1; 1997. № 12; 1998. № 7; 2001. № 53; 2002. № 52.
21. Федеральный закон от 27 декабря 1995 №213-ФЗ «О государственном оборонном заказе» // СЗ РФ . 1996 №1. Ст.6; 1997. №9. Ст.1012; 1999. №19. Ст.230.
22. Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. «О рынке ценных бумаг» // СЗ РФ. 1996. №17. Ст. 1918.; 1998. №48. Ст.5857; 1999 №28. Ст.3472.
23. Федеральный закон от 22 мая 2003 года №54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» // СЗ РФ. 2003. №21. Ст.1957.
24. Федеральный закон от 18 июля 1999 г. N 183-ФЗ «Об экспортном контроле» // СЗ РФ. 1999. №30. Ст.3774.
25. Федеральный закон от 26 июля 2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» // СЗ РФ. 2006. № 31 (1 ч.). Ст. 3434.
26. Федеральный закон от 2 декабря 1994 № 53-ФЗ «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд» // СЗ РФ. 1994. № 32; 2003. № 2.
27. Федеральный закон от 10 декабря 2003 года «О валютном регулировании и валютном контроле» // СЗ РФ.2003. № 50. Ст. 4859.
28. Федеральный закон от 16 июля 1998 г. № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» (с изм. и доп.) // СЗ РФ .1998. №29. Ст.3400.
29. Федеральный закон от 02 октября 2007г. № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве» // СЗ РФ 2007. № 41. Ст. 4849.
30. Федеральный закон от 21 июля 2005 г. N 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (с изм. и доп.) // СПС «Гарант».
31. Федеральный закон от 21 мая 2007г. № 94-ФЗ № «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» // СЗ РФ. 2005, № 30 (ч. 1). Ст. 3105.

32. Закон РФ от 20 февраля 1992 г. №2383-I «О товарных биржах и биржевой торговле» // Ведомости Съезда народных депутатов РФ и Верховного Совета РФ. 1992. №18. Ст.961; №34. Ст.1966; 1993 №22. Ст. 790; СЗ РФ. 1995 №26.Ст.2397.
33. Постановление Правительства РФ от 3 декабря 2004г №739 «О полномочиях федеральных органов исполнительной власти по осуществлению прав собственника имущества федерального государственного унитарного предприятия» // Справочно-правовая система (далее — СПС).
34. Постановление Правительства РФ от 4 апреля 2001 г. N 262 «О государственной регистрации отдельных видов продукции, представляющих потенциальную опасность для человека, а также отдельных видов продукции, впервые ввозимых на территорию Российской Федерации» // СПС.
35. Постановление Правительства РФ от 9 октября 1995 г. № 981 «Об утверждении Положения о лицензировании деятельности биржевых посредников и биржевых брокеров, совершающих товарные фьючерсные и опционные сделки в биржевой торговле» // СЗ РФ .1995 №42. Ст. 3982.
36. Постановление Правительства РФ от 15 мая 1995 г. N 469 «О продаже на аукционе имущества (активов) ликвидируемых и ликвидированных государственных и муниципальных предприятий» // СЗ РФ. 1995. №22. Ст.2059.
37. Постановление Правительства РФ от 11 ноября 2002 г. N 808 «Об организации и проведении торгов по продаже находящихся в государственной или муниципальной собственности земельных участков или права на заключение договоров аренды таких земельных участков» // СПС «Гарант».
38. Постановление Правительства РФ от 24 февраля 1994г. №152 «Об утверждении Положения о порядке лицензирования деятельности товарных бирж на территории Российской Федерации, Положения о государственном комиссаре на товарной бирже» // СЗ РФ. 2005, № 13, ст. 1175; 2007, № 6, ст. 760.
39. Приказ Роспатента от 5 марта 2003 г. № 32 «О Правилах составления, подачи и рассмотрения заявки на регистрацию товарного знака и знака обслуживания» // СПС «Гарант».
40. Приказ МПС РФ от 18 июня 2003 г. № 45 «Об утверждении Правил составления актов при перевозках грузов железнодорожным транспортом» // СПС «Гарант».
41. Приказ МПС РФ от 18 июня 2003 г. № 28 «Об утверждении Правил приема грузов к перевозке железнодорожным транспортом» // СПС «Гарант».

Материалы судебной практики:

1. Постановление Пленума Верховного Суда РФ и Пленума ВАС РФ от 28 февраля 1995 г. №2/1 «О некоторых вопросах, связанных с введением в действие части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» // Бюллетень Верховного Суда РФ. 1995. №5.
2. Постановление Пленума Верховного Суда РФ и Пленума ВАС РФ от 1 июля 1996 г. №6/8 «О некоторых вопросах, связанных с применением части

первой Гражданского кодекса Российской Федерации» // Вестник ВАС РФ. 1996. №9.

3. Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 14 мая 1998 г. № 9 «О некоторых вопросах применения статьи 174 Гражданского кодекса Российской Федерации при реализации органами юридических лиц полномочий на совершение сделок» // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 1998 №7.
4. Постановление Пленума Верховного Суда РФ и Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 8 октября 1998 г. N 13/14 «О практике применения положений Гражданского кодекса Российской Федерации о процентах за пользование чужими денежными средствами» // СПС «Гарант».
5. Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 18 ноября 2003 г. №19 «О некоторых вопросах применения Федерального закона «Об акционерных обществах» // СПС.
6. Постановление Пленума Верховного Суда РФ и Пленума ВАС РФ №90/14 от 9 декабря 1999 г. «О некоторых вопросах применения Федерального закона “Об обществах с ограниченной ответственностью» // Бюллетень Верховного Суда РФ. 2000. №3.
7. Информационное письмо Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 11 января 2000 г. № 49 «Обзор практики рассмотрения споров, связанных с применением норм о неосновательном обогащении» // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 2000 №3.

Специальная литература

1. Алексеева Д.Г., Андреев В.К., Андреева Л.В. Российское предпринимательское право: Учебник. — Изд. «Проспект», 2009 г. — 1072 с.
2. Андреева Л.В. Коммерческое право России: Учебник для студентов юридических вузов. — 2-е изд. — Изд.: Волтерс Клувер, 2008 г. — 320 с.
3. Белых В.С. Предпринимательское право России. Учебник. — Изд. «Проспект», 2008. — 656 с.
4. Гущин В.В., Гуреев В.А. Предпринимательское право России: Учебник. — М.: Эксмо, 2008. — 656 с.
5. Зенин И.А. Предпринимательское право: Учебник для вузов. — Изд. «Высшее образование», 2009. — 629 с.
6. Илюшина М.Н., Чельшев М.Ю., Ситдикова Р.И. Коммерческое право: Учебное пособие; Практикум; Учеб. программа. / Под ред. Н.А. Баринаова. — М.: Юрайт-М, 2002. — 383 с.
7. Карягин Н.Е., Михайлов А.В., Чельшев М.Ю. Комментарий к федеральному законодательству о государственном регулировании предпринимательской деятельности. Научно-практический. — СПб: Питер, 2003. — 351 с. — (Серия «Закон и комментарии»).
8. Овечкин А.П. Коммерческое право: Учебник. — М.: Эксмо, 2008. — 365с.
9. Половцева В.П. Коммерческая деятельность. Учебник. — Изд. «Инфра-М», 2008. — 246с.

10. Попондопуло В.Ф. Коммерческое (предпринимательское) право: Учебник. — 3-е изд., перераб и доп. — Изд. «Норма», 2008. — 800с.
11. Попондопуло В.Ф., Скворцов О.Ю. Актуальные проблемы науки и практики коммерческого права. // Сборник научных статей. Вып 5. — Изд. «Волтерс Клувер», 2005г.
12. Пугинский Б.И. Коммерческое право России. — М.: Изд. «Зерцало», 2008., 350 с.
13. Якушев А.В. Коммерческое право: конспект лекций. — М.: А-Приор, 2008.

Дополнительная литература

1. Аверченко Н.Н. Понятие и признаки вещи как объекта гражданских прав // Журнал российского права. 2004. № 5
2. Алешин Д.А., Положихина М.А. Новые подходы к изучению товарного рынка // «ЭЖ-Юрист». — 2006. — № 43.
3. Богданова Е. Понуждение к заключению договора // Право и экономика. — 2005. — №1.
4. Богданова Е.Е. Прекращение и изменение договора // Законодательство-2007. — №11.
5. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга первая: общие положения. — М.: Статут, 2008. — 847 с.
6. Вавулин Д. Виды возмездных договоров на брокерское обслуживание клиентов на рынке ценных бумаг // Право и экономика. — 2006. — № 8.
7. Васильев М.Б. О правовой природе брокерских услуг на рынке ценных бумаг // Журнал российского права. — 2007. — № 5.
8. Васильев М.Б. О правовой природе договора брокерских услуг на рынке ценных бумаг // Журнал российского права. — 2007. — №10.
9. Васильева М., Зуйкова Л., Крутякова Т. Договор комиссии: правовое регулирование // Экономико-правовой бюллетень. — 2008. — №5.
10. Васильева М., Зуйкова Л., Крутякова Т. Договор комиссии: правовое регулирование // Экономико-правовой бюллетень. — 2006. — №5.
11. Васин И.А. Биржевые сделки // Цивилист. — 2007. — №2.
12. Вострикова Л.Г. Финансовое право: Учебник. — М.: Юстицинформ, 2007. — 376с.
13. Галушина И.Н. Понятия представительства и посредничества в гражданском праве: сравнительно-правовой аспект // Журнал российского права. — 2006. — №2.
14. Гатаулина Л.Ф. Некоторые правовые вопросы недействительности торгов, проведенных с нарушением правил, установленных законом // Юрист. — 2008. — №2.
15. Гражданское право Том (часть) 1: Учебник. — («Высшее образование») / Под ред. О.Н.Садикова. — Изд. «Инфра-М», 2009. — 494 с.
16. Гражданское право. Учебник. В 3-х томах. Том 1. / Под ред. А.П.Сергеева. — Изд. «Проспект», 2008. — 773 с.

17. Гражданское право: Учеб. / С.С. Алексеев, Б.М. Гонгало, Д.В. Мурзин [и др.] Под общ. ред. С.С. Алексеева. — М.: ТК Велби; Екатеринбург: Институт частного права, 2007. — 480 с.
18. Гулямов С.С. Проблемы ответственности в дочернем акционерном обществе // Законодательство. 2008 г. № 5.
19. Егорова М.А. Односторонний отказ от исполнения договора: правовые основания // Законодательство и экономика. — 2006г. — № 9.
20. Ерш А.В., Бациева Н.Б. О некоторых вопросах обжалования решений общих собраний акционеров // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. — 2006 г. — №8.
21. Ивачев И. Невозможность исполнения договора // «ЭЖ-ЮРИСТ». — 2005. — №35.
22. Каширин А. Недействительные торги // «ЭЖ-ЮРИСТ». — 2008. — №24.
23. Комментарий к Гражданскому кодексу РФ, части первой (постатейный). — Изд. 3-е, испр. и доп. / Под ред. Абовой Т.Е., Кабалкина А.Ю. // Справочная правовая система «Гарант».
24. Котелевская А.А. Договор складского хранения и особенности правовой природы складских свидетельств // Журнал российского права. — 2006. — №3.
25. Лукашук И.И. Прекращение договора или приостановление его действия вследствие его нарушения // Журнал российского права. — 2005. — № 11.
26. Мурзина Е. Предложение об уплате штрафа как способ досудебного урегулирования налогового спора // Российская юстиция. — 2007. — № 1.
27. Овчинникова К.Д. Преддоговорная ответственность // Законодательство. — № 3–4. — 2004.
28. Пак М.З. Агент как простой посредник // Российская юстиция. — 2006. — №1.
29. Рожкова М. О перспективах внесудебного урегулирования споров и принудительного исполнения внесудебной мировой сделки // Хозяйство и право. — 2006. — №1.
30. Розенберг М.Г. Последствия непоставки предварительно оплаченного товара. Дело № 175/2003, решение МКАС от 28.05.04 // «ЭЖ-ЮРИСТ». — 2004. — №37.
31. Розенберг М.Г. Неисполнение продавцом обязательства в срок, дополнительно предоставленный ему покупателем // «ЭЖ-ЮРИСТ». — 2005. — №31.
32. Ротко С., Тимошенко Д. Срочный рынок в перспективе // «ЭЖ-Юрист». — 2008. — №26.
33. Рябова С. Недопоставка товара / « ЭЖ-ЮРИСТ». — 2008. — №29.
34. Степанян А.С. Правовой статус участников биржевой торговли // «Юрист». — 2008. — №2.
35. Тихомиров М.Ю. Общество с ограниченной ответственностью: порядок создания // Адвокат. — 2007. — №10.
36. Фильченко Д. Комиссионер – не собственник // «ЭЖ-Юрист». — 2008. — №27.
37. Чаусская О.А. Гражданское право. Учебник. — Изд.дом «Дашков и К», 2008. 479 с.

Для чтения студентам рекомендуются журналы «Хозяйство и право», «Российская юстиция» и другие специальные юридические журналы.

ГЛОССАРИЙ

Предпринимательская деятельность — это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке (ст.2 ГК РФ).

Юридическое лицо — это организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Коммерсант — предприниматель (индивидуальный или коллективный), осуществляющий торговую деятельность (предпринимательскую деятельность в сфере торговли).

Объекты торгового оборота — это товары, т.е. имущество, обладающее оборотоспособностью и реализуемое в ходе торговой деятельности на основе возмездных договоров.

Товарораспорядительный документ — это составленный на формулярных бланках, т.е. на бланках с обязательными реквизитами, текст договоров. Владельцы товарораспорядительных документов имеют право на товар, указанные в данных документах. Продажа товарораспорядительных документов влечет переход и прав на эти товары.

Структура товарного рынка — это совокупность звеньев, которые участвуют в продвижении товара от производителей к потребителям.

Инфраструктура — совокупность звеньев, которые, непосредственно не продвигая товар от производителей к потребителям, обеспечивают работу структуры.

Биржа — юридическое лицо со специальной правоспособностью, которое осуществляет организацию и регулирование биржевой торговли. Основная функция биржи — формирование оптового рынка соответствующего товара.

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

Биржевой товар — это 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.

Членами биржи могут быть юридические или физические лица, которые участвуют в формировании уставного капитала биржи либо вносят членские или иные целевые взносы в имущество биржи и стали членами биржи в порядке, предусмотренном ее учредительными документами.

Биржевые посредники — это брокерские фирмы, брокерские конторы, независимые брокеры.

Брокерские фирмы — юридические лица, специализирующиеся на биржевой торговле.

Брокерские конторы — филиалы или другие обособленные подразделения организации, имеющие отдельный баланс и расчетный счет.

Независимые брокеры — физические лица, зарегистрированные в установленном порядке в качестве предпринимателей, осуществляющих свою деятельность без образования юридического лица.

Аукцион — это форма торгов. Торги есть один из способов заключения гражданско-правового договора. В отличие от конкурса победитель на аукционе определяется по величине предложенной цены. Победителем считается лицо (один из участников торгов), предложившее наивысшую цену.

Претензия — это письменное обращение одного лица к другому с соответствующими требованиями, например, о возмещении убытков.

Убытки — это расходы, которые лицо, чье право нарушено, произвело или должно будет произвести для восстановления нарушенного права, утрата или повреждение его имущества (реальный ущерб), а также неполученные доходы, которые это лицо получило бы при обычных условиях гражданского оборота, если бы его право не было нарушено (упущенная выгода) (ст.15 ГК РФ).

Неустойка (штраф, пеня) — это определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства.