

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Шебзузов Тимур Аверсевич

Должность: Директор Пятигорского института (филиал) Северо-Кавказского

федерального университета

Дата подписания: 23.09.2023 15:16:57

Уникальный программный ключ:

d74ce93cd40e39275c3ba2f58486412a1e8e98f

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Федеральное государственное автономное

образовательное учреждение высшего профессионального образования

**«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) в г. Пятигорске

## **МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ**

по выполнению практических работ

по дисциплине

### **КОММЕРЧЕСКОЕ ПРАВО**

для студентов

Направление подготовки 40.03.01 Юриспруденция

Направленность (профиль) «Гражданско-правовой»

## ВВЕДЕНИЕ

Цель дисциплины «Коммерческое право» - формирование у бакалавров в процессе изучения дисциплины комплексных знаний об основных правовых институтах коммерческого права, об основополагающих принципах коммерческого законодательства, о месте коммерческого права в системе российского законодательства; умений и навыков научной и практической деятельности в области правового регулирования коммерческих правоотношений.

Задачами освоения дисциплины «Коммерческое право» является формирование знаний, умений и навыков по следующим направлениям деятельности:

1. нормотворческая деятельность:

- участие в разработке нормативно-правовых актов в соответствии с профилем своей профессиональной деятельности;

- осуществление профессиональной деятельности в области правовой охраны земли и землепользования на основе развитого правосознания, правового мышления и правовой культуры.

2. правоприменительная деятельность:

- применение нормативных правовых актов, реализация норм материального и процессуального права в профессиональной деятельности;

- юридически правильная квалификация фактов и обстоятельств;

3. подготовки юридических документов по вопросам правовой охраны земли и землепользования;

- правоохранительная деятельность:

- обеспечение законности, правопорядка, безопасности личности, общества и государства в области правовой охраны земли и землепользования;

4. экспертно-консультационная деятельность:

- осуществление квалифицированных юридических заключений и консультаций в деятельности в области правовой охраны земли и землепользования;

5. педагогическая деятельность:

- осуществление правового воспитания по вопросам правовой охраны земли и землепользования.

Дисциплина «Коммерческое право» входит в вариативную часть блока 1 ОП ВО подготовки бакалавра по направлению 40.03.01 «Юриспруденция».

### Наименование практических занятий

№ темы	Наименование тем практических занятий	Объем часов (астр.)	Интерактивная форма проведения
	<b>9 семестр</b>		
	<b>Раздел 1. Общая часть коммерческого права</b>		
1.	Практическое занятие 1. Предмет и система курса коммерческого права.	1,5	
2.	Практическое занятие 2. Объекты коммерческого права.	1,5	
3.	Практическое занятие 3. Субъекты коммерческой деятельности	1,5	Круглый стол
4.	Практическое занятие 4. Правовые основы формирования конкурентной среды в коммерческой деятельности	1,5	
	<b>Раздел 2. Особенная часть коммерческого права</b>		
5.	Практическое занятие 5. Понятие, признаки и система коммерческих договоров. Заключение коммерческих договоров	1,5	
6.	Практическое занятие 6. Договор поставки товаров	1,5	Круглый стол
7.	Практическое занятие 7. Договор поставки товаров для государственных и муниципальных нужд.	1,5	
8.	Практическое занятие 8. Расчетные правоотношения.	1,5	
9.	Практическое занятие 9. Понятие и система транспортных обязательств	1,5	
10.	Практическое занятие 10. Информационное обеспечение торговли	1,5	
11.	Практическое занятие 11. Договор страхования в коммерческом обороте	-	
12.	Практическое занятие 12. Договор хранения	-	
13.	Практическое занятие 13. Ответственность субъектов коммерческой деятельности	-	
14.	Практическое занятие 14. Защита прав и интересов предпринимателей	-	
15.	Практическое занятие 15. Договорная ответственность и обязательственная защита субъектов коммерческой деятельности	-	
16.	Практическое занятие 16. Правовые основы внешнеэкономической деятельности	-	
	<b>Итого за 9 семестр</b>	<b>15</b>	<b>3</b>

## ОПИСАНИЕ ПРАКТИЧЕСКИХ РАБОТ

### Раздел 1. Общая часть коммерческого права

#### Практическое занятие 1. Предмет и система курса коммерческого права.

##### Источники коммерческого права.

*Цель* – углубить и закрепить теоретические знания, полученные на лекции и в процессе самостоятельной работы, привить навыки устного изложения материала, анализа объектов коммерческого права.

*В результате изучения дисциплины студент должен:*

*Знать* – понятие и виды объектов коммерческого права, правовой режим предприятия как имущественного комплекса, правовой режим финансовых ресурсов предпринимателей, объекты интеллектуальной собственности.

*Уметь* - оперировать юридическими понятиями и категориями в области коммерческого права; анализировать юридические факты и возникающие в связи с ними коммерческие правовые отношения; анализировать, толковать и правильно применять нормы коммерческого права; правильно составлять и оформлять юридические документы; осуществлять правовую экспертизу нормативных правовых актов, содержащих нормы коммерческого права; давать квалифицированные юридические заключения и консультации по вопросам правового регулирования коммерческих отношений, защиты прав и интересов предпринимателей.

*Формируемые компетенции (или их части)* - ОПК-1 способность соблюдать законодательство Российской Федерации, в том числе Конституцию Российской Федерации, федеральные конституционные законы и федеральные законы, а также общепризнанные принципы, нормы международного права и международные договоры Российской Федерации; ПК-4 способность принимать решения и совершать юридические действия в точном соответствии с законодательством Российской Федерации; ПК-16 способность давать квалифицированные юридические заключения и консультации в конкретных видах юридической деятельности; ППК-1 владение базовыми предметными знаниями и методами решения практических задач по гражданским делам.

*Актуальность темы практического занятия* заключается в изучении понятия и видов объектов коммерческого права.

*Организационная форма практического занятия* – традиционный семинар

*Теоретическая часть:*

Объектами торгового права являются те ценности, по поводу которых возникают отношения, регулируемые коммерческим правом:

- 1) товары;
- 2) товарораспорядительные документы;
- 3) средства индивидуализации товаров (товарный знак, наименование места происхождения товара).

Объектами коммерческого права являются не все товары, а лишь те, которые могут быть продвинуты от производителя к потребителю, т. е. такие товары, которые участвуют в торговом обороте. Мировой практикой ряд товаров не включается в число объектов коммерческого (торгового) права в связи со спецификой их транспортировки или же отсутствием возможности транспортировки такого товара:

- 1) электроэнергия;
- 2) тепло;
- 3) вода;
- 4) недвижимое имущество и др.

Порядок оборота вышеперечисленных товаров остался за пределами регулирования торговых кодексов ведущих мировых держав. Эти товары исключены их предмета регулирования ведущих международных документов в области торгового права.

В РФ ряд товаров изъят из торгового оборота и не является объектами торгового

(коммерческого) права:

- 1) космическое оборудование;
- 2) военная техника;
- 3) яды;
- 4) лекарственные средства и др.

Товарораспорядительные документы наряду с товарами являются объектами коммерческого права. Владельцы товарораспорядительного документа имеют право на товар, указанный в данном документе. Продажа товарораспорядительных документов влечет переход прав на эти товары. К товарораспорядительным документам относятся:

- 1) складские свидетельства;
- 2) коносамент;
- 3) накладные на перевозку грузов. Средства индивидуализации товаров:
  - 1) товарный знак;
  - 2) знак обслуживания;
  - 3) наименование места происхождения товара.

Товарный знак – обозначение, благодаря которому товары одних хозяйствующих субъектов отличаются от однородных товаров других хозяйствующих субъектов.

Знак обслуживания – обозначение, благодаря которому услуги одних юридических либо физических лиц отличаются от однородных услуг других юридических или физических лиц.

Наименование места происхождения товара – указание в названии товара того места его производства, которое позволяет отличить данный товар от других товаров.

Товарный знак и знак обслуживания регистрируются в Патентном ведомстве на имя юридического или физического лица, осуществляющего предпринимательскую деятельность.

#### *Вопросы и задания:*

1. Источники коммерческого права
2. Понятие, предмет и метод коммерческого права.
3. Принципы коммерческого права.
4. Система коммерческого права.
5. Источники коммерческого права.

#### *Литература:*

1. Коммерческое право: учебник / Н.Д. Эриашвили, М.Н. Илюшина, П.В. Алексий и др.; под ред. М.М. Рассолова, И.В. Петрова, П.В. Алексого. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 503 с.

2. Толкачев А.Н. Коммерческое право: учебное пособие / А.Н. Толкачев. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. - 360 с.

3. Шаблова Е.Г. Международное коммерческое (торговое) право: учебное пособие / Е.Г. Шаблова; Министерство образования и науки Российской Федерации, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина. - Екатеринбург : Издательство Уральского университета, 2014. - 96 с.

### **Практическое занятие 2. Объекты коммерческого права.**

*Цель* – углубить и закрепить теоретические знания, полученные на лекции и в процессе самостоятельной работы, привить навыки устного изложения материала, анализа объектов коммерческого права.

*В результате изучения дисциплины студент должен:*

*Знать* – понятие и виды объектов коммерческого права, правовой режим предприятия как имущественного комплекса, правовой режим финансовых ресурсов предпринимателей, объекты интеллектуальной собственности.

*Уметь* - оперировать юридическими понятиями и категориями в области коммерческого права; анализировать юридические факты и возникающие в связи с ними

коммерческие правовые отношения; анализировать, толковать и правильно применять нормы коммерческого права; правильно составлять и оформлять юридические документы; осуществлять правовую экспертизу нормативных правовых актов, содержащих нормы коммерческого права; давать квалифицированные юридические заключения и консультации по вопросам правового регулирования коммерческих отношений, защиты прав и интересов предпринимателей.

*Формируемые компетенции (или их части)* - ОПК-1 способность соблюдать законодательство Российской Федерации, в том числе Конституцию Российской Федерации, федеральные конституционные законы и федеральные законы, а также общепризнанные принципы, нормы международного права и международные договоры Российской Федерации; ПК-4 способность принимать решения и совершать юридические действия в точном соответствии с законодательством Российской Федерации; ПК-16 способность давать квалифицированные юридические заключения и консультации в конкретных видах юридической деятельности; ППК-1 владение базовыми предметными знаниями и методами решения практических задач по гражданским делам.

*Актуальность темы практического занятия* заключается в изучении понятия и видов объектов коммерческого права.

*Организационная форма практического занятия* – традиционный семинар

*Теоретическая часть:*

Объектами торгового права являются те ценности, по поводу которых возникают отношения, регулируемые коммерческим правом:

- 1) товары;
- 2) товарораспорядительные документы;
- 3) средства индивидуализации товаров (товарный знак, наименование места происхождения товара).

Объектами коммерческого права являются не все товары, а лишь те, которые могут быть продвинуты от производителя к потребителю, т. е. такие товары, которые участвуют в торговом обороте. Мировой практикой ряд товаров не включается в число объектов коммерческого (торгового) права в связи со спецификой их транспортировки или же отсутствием возможности транспортировки такого товара:

- 1) электроэнергия;
- 2) тепло;
- 3) вода;
- 4) недвижимое имущество и др.

Порядок оборота вышеперечисленных товаров остался за пределами регулирования торговых кодексов ведущих мировых держав. Эти товары исключены из предмета регулирования ведущих международных документов в области торгового права.

В РФ ряд товаров изъят из торгового оборота и не является объектами торгового (коммерческого) права:

- 1) космическое оборудование;
- 2) военная техника;
- 3) яды;
- 4) лекарственные средства и др.

Товарораспорядительные документы наряду с товарами являются объектами коммерческого права. Владельцы товарораспорядительного документа имеют право на товар, указанный в данном документе. Продажа товарораспорядительных документов влечет переход прав на эти товары. К товарораспорядительным документам относятся:

- 1) складские свидетельства;
- 2) коносамент;
- 3) накладные на перевозку грузов. Средства индивидуализации товаров:
  - 1) товарный знак;
  - 2) знак обслуживания;

3) наименование места происхождения товара.

Товарный знак – обозначение, благодаря которому товары одних хозяйствующих субъектов отличаются от однородных товаров других хозяйствующих субъектов.

Знак обслуживания – обозначение, благодаря которому услуги одних юридических либо физических лиц отличаются от однородных услуг других юридических или физических лиц.

Наименование места происхождения товара – указание в названии товара того места его производства, которое позволяет отличить данный товар от других товаров.

Товарный знак и знак обслуживания регистрируются в Патентном ведомстве на имя юридического или физического лица, осуществляющего предпринимательскую деятельность.

#### *Вопросы и задания:*

1. Понятие объектов торгового оборота.
2. Понятие и правовая сущность товара, экономическое и правовое его понимание. Физические свойства и гражданская объектность товара.
3. Товарораспорядительные документы в торговле (понятие и виды).
4. Способы и средства идентификации товаров.

#### *Литература:*

1. Коммерческое право: учебник / Н.Д. Эриашвили, М.Н. Илюшина, П.В. Алексей и др.; под ред. М.М. Рассолова, И.В. Петрова, П.В. Алексого. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 503 с.

2. Толкачев А.Н. Коммерческое право: учебное пособие / А.Н. Толкачев. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. - 360 с.

3. Шаблова Е.Г. Международное коммерческое (торговое) право: учебное пособие / Е.Г. Шаблова; Министерство образования и науки Российской Федерации, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина. - Екатеринбург : Издательство Уральского университета, 2014. - 96 с.

### **Практическое занятие 3. Субъекты коммерческой деятельности**

*Цель* – углубить и закрепить теоретические знания, полученные на лекции и в процессе самостоятельной работы, привить навыки устного изложения материала, анализа субъектов коммерческого права.

*В результате изучения дисциплины студент должен:*

*Знать* – понятие и виды субъектов коммерческого права, правовой режим субъектов коммерческого права.

*Уметь* - оперировать юридическими понятиями и категориями в области коммерческого права; анализировать юридические факты и возникающие в связи с ними коммерческие правовые отношения; анализировать, толковать и правильно применять нормы коммерческого права; правильно составлять и оформлять юридические документы; осуществлять правовую экспертизу нормативных правовых актов, содержащих нормы коммерческого права; давать квалифицированные юридические заключения и консультации по вопросам правового регулирования коммерческих отношений, защиты прав и интересов предпринимателей.

*Формируемые компетенции (или их части)* - ОПК-1 способность соблюдать законодательство Российской Федерации, в том числе Конституцию Российской Федерации, федеральные конституционные законы и федеральные законы, а также общепризнанные принципы, нормы международного права и международные договоры Российской Федерации; ПК-4 способность принимать решения и совершать юридические действия в точном соответствии с законодательством Российской Федерации; ПК-16 способность давать квалифицированные юридические заключения и консультации в конкретных видах юридической деятельности; ППК-1 владение базовыми предметными знаниями и методами

*Актуальность темы практического занятия* заключается в изучении понятия и видов субъектов коммерческого права.

*Организационная форма практического занятия* – круглый стол

*Теоретическая часть:*

Субъектами коммерческого права могут являться не все участники гражданско-правовых отношений. В торговой деятельности имеют право участвовать только те субъекты (участники), которые имеют специальное разрешение на проведение профессиональной торговли или в уставах которых торговля является одной из уставных задач. К таким субъектам относятся:

- 1) юридические лица;
- 2) граждане-предприниматели;
- 3) специальные субъекты.

Физические лица не являются субъектами коммерческого права. Субъектами коммерческой деятельности являются лишь те физические и юридические лица, которые осуществляют профессиональную деятельность по доведению товара от производителя к потребителям.

В Российской Федерации профессиональной коммерческой деятельностью могут заниматься граждане, если они в установленном законом порядке зарегистрированы в качестве предпринимателей. Такая регистрация в качестве гражданина-предпринимателя дает право гражданину заниматься коммерческой деятельностью, если такое право предусмотрено в выдаваемом ему свидетельстве о регистрации. Помимо прав, регистрация в качестве гражданина-предпринимателя налагает на него и ряд обязанностей, а также специальную гражданско-правовую ответственность. Гражданин-предприниматель может участвовать в арбитражном суде как в качестве истца, так и в качестве ответчика.

Субъектами коммерческого права могут быть юридические лица. Юридическое лицо – 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, исполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде (п. 1 ст. 48 ГК РФ).

Специальные субъекты товарного рынка не совершают сделок, а создают возможности другим лицам совершать сделки. К таким организациям относятся, к примеру:

- 1) товарные биржи;
- 2) оптовые ярмарки;
- 3) посреднические организации (торговые дома, дилерские фирмы, трейдеры, дистрибьюторы, брокеры, стокисты, агентские фирмы).

Всех специальных субъектов торговой деятельности можно объединить в две группы:

1) специальные субъекты товарного рынка, которые непосредственно не участвуют в совершении сделок, а создают возможности и условия для операций другим лицам. К таким организациям можно отнести:

- а) товарные биржи – организации, формирующие оптовый рынок в виде гласных и публичных торгов, проводимых в определенном месте и по определенным правилам;
- б) валютные биржи;
- в) фондовые биржи;
- г) выставки-ярмарки;
- д) торгово-промышленные палаты;

2) предпринимательские организации или индивидуальные предприниматели, которые непосредственно занимаются заключением сделок. Они классифицируются следующим образом:

- а) независимые посредники – действуют от своего имени и за свой счет:
  - дилеры – специальные торгово-посреднические организации, специализирующиеся на продаже определенного товара, совершающие определенные операции с определенным

видом товара;

– торговые дома – многопрофильные организации, которые занимаются торговлей и производственной деятельностью по обработке, расфасовке и упаковке реализуемых товаров, строятся как единое юридическое лицо или объединение юридических лиц, занимающихся торговлей, складской и производственной деятельностью;

– трейдеры – специализированные посредники, которые совершают сделки по поручению клиентов, но от своего имени и за свой счет. Трейдерами могут быть юридические лица и индивидуальные предприниматели. Они специализируются на коротких операциях;

– стокисты – особый вид специализированных посредников, которые осуществляют экспортно-импортные операции на основе договора комиссии, по которому они осуществляют исключительную продажу товара определенного поставщика. Они сначала получают на товарный склад товар экспортера, а затем реализуют его по договору комиссии средним и мелким покупателям;

б) посреднические организации, не приобретающие собственности на товар, а оказывающие в качестве основного вида деятельности услуги по доведению товара от изготовителя к потребителю. К данному виду посредников относятся дистрибьюторы. Это организации, реализующие полученные по импорту товары на территории своей страны. Их характеризует долгосрочный характер отношений, создание собственной сбытовой сети, осуществление деятельности, не связанной непосредственно с торговыми операциями (изучение спроса, реклама продукции и др.).

Дистрибьюторы классифицируются на:

– регулярные – имеют собственные склады, где накапливаются и хранятся товары, заключают договоры на поставку в будущих периодах, оказывают услуги по подбору ассортимента групп товаров;

– нерегулярные – арендуют склады, участвуют в основном в транзитных поставках;

в) организации, не совершающие операции с товаром, а оказывающие разнообразные услуги, содействуя продвижению товара. Они заключают сделки, целью которых является продвижение товара:

– брокеры – организации, физические лица, которые заключают на бирже договоры от имени и за счет клиента, действуют на бирже в качестве контор или независимых брокеров;

– агентские фирмы – подыскивают покупателей для фирмы-продавца (торговые агентства) или изучают спрос и предложение на рынке определенного товара с перспективой его сбыта (маркетинговые агентства). Перечень участников товарного рынка не является исчерпывающим. В связи с постоянным развитием торговых отношений, торгового законодательства возможно совершенствование уже существующих и возникновение новых форм участников торгового рынка.

#### *Вопросы круглого стола:*

1. Понятие участников торговой деятельности.
2. Виды субъектов торговой деятельности.
3. Создание коммерческих организаций.
4. Порядок прекращения коммерческих организаций.
5. Основания выбора видов организаций.

#### *Литература:*

1. Коммерческое право: учебник / Н.Д. Эриашвили, М.Н. Илюшина, П.В. Алексей и др.; под ред. М.М. Рассолова, И.В. Петрова, П.В. Алексого. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 503 с.

2. Толкачев А.Н. Коммерческое право: учебное пособие / А.Н. Толкачев. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. - 360 с.

3. Шаблова Е.Г. Международное коммерческое (торговое) право: учебное пособие /

Е.Г. Шаблова; Министерство образования и науки Российской Федерации, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина. - Екатеринбург : Издательство Уральского университета, 2014. - 96 с.

#### **Практическое занятие 4. Правовые основы формирования конкурентной среды в коммерческой деятельности**

*Цель* – углубить и закрепить теоретические знания, полученные на лекции и в процессе самостоятельной работы, привить навыки устного изложения материала, анализа формирования конкурентной среды в коммерческой деятельности.

*В результате изучения дисциплины студент должен:*

*Знать* – правовые основы формирования конкурентной среды в коммерческой деятельности.

*Уметь* - оперировать юридическими понятиями и категориями в области коммерческого права; анализировать юридические факты и возникающие в связи с ними коммерческие правовые отношения; анализировать, толковать и правильно применять нормы коммерческого права; правильно составлять и оформлять юридические документы; осуществлять правовую экспертизу нормативных правовых актов, содержащих нормы коммерческого права; давать квалифицированные юридические заключения и консультации по вопросам правового регулирования коммерческих отношений, защиты прав и интересов предпринимателей.

*Формируемые компетенции (или их части)* - ОПК-1 способность соблюдать законодательство Российской Федерации, в том числе Конституцию Российской Федерации, федеральные конституционные законы и федеральные законы, а также общепризнанные принципы, нормы международного права и международные договоры Российской Федерации; ПК-4 способность принимать решения и совершать юридические действия в точном соответствии с законодательством Российской Федерации; ПК-16 способность давать квалифицированные юридические заключения и консультации в конкретных видах юридической деятельности; ППК-1 владение базовыми предметными знаниями и методами

*Актуальность темы практического занятия* заключается в изучении формирования конкурентной среды в коммерческой деятельности.

*Организационная форма практического занятия* – турнир ораторов

*Теоретическая часть:*

Конкуренция - одно из важных условий эффективного осуществления предпринимательской деятельности, представляет собой состязательность, возникающую в связи с производством и обменом материальных прав между участниками предпринимательской деятельности.

Конкурентные отношения регулируются и поддерживаются государством. Поддержка государством конкуренции осуществляется посредством предусмотренных законодательством правовых способов. Законодательство, регулирующее конкуренцию, включает в себя:

1) акты антимонопольного законодательства - нормативно-правовые акты, направленные на ограничение монополизации путем государственного контроля за положением субъектов предпринимательства, капиталов и объединением субъектов предпринимательства, предупреждение и преследование монополистической деятельности;

2) законодательство о недобросовестной конкуренции - совокупность нормативных правовых актов, направленных на предупреждение и преследование недобросовестной конкуренции.

Различают конкуренцию:

1) на товарных рынках, т.е. состязательность хозяйствующих субъектов, когда их самостоятельные действия ограничивают возможность каждого из них односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров на рынке;

2) на рынке финансовых услуг, т.е. состязательность между финансовыми

организациями, при которой их самостоятельные действия ограничивают возможность каждой из них односторонне воздействовать на общие условия предоставления финансовых услуг на рынке.

Признаками конкуренции являются:

- 1) самостоятельные действия;
- 2) конкурирующие субъекты;
- 3) существование определенных экономико-правовых сфер предпринимательской деятельности, именуемых рынками.

Особыми методами осуществления предпринимательской деятельности являются конкурентные действия, которые направлены на приобретение субъектами предпринимательства преимуществ в своей деятельности, направленных на получение прибыли путем привлечения спроса покупателей (потребителей) и удовлетворения их потребностей. Различаются следующие конкурентные действия:

- 1) ценовые действия, при которых субъект предпринимательства снижает продажную цену своего товара, работы, услуги, привлекая к себе покупателей (потребителей) ;
- 2) неценовые действия. Это другие конкурентные действия, не связанные непосредственно с установлением или снижением цен и выражающие свободный доступ на рынок для осуществления сходной предпринимательской деятельности по удовлетворению потребностей покупателей.

Субъектами конкуренции (конкурентами) признаются лица, имеющие право осуществлять конкурентные действия в виде:

- 1) хозяйствующих субъектов. Сюда относятся российские и иностранные коммерческие организации, некоммерческие организации, кроме не занимающиеся предпринимательской деятельностью, индивидуальные предприниматели;
- 2) финансовых организаций. Это юридическое лицо, которое осуществляет на основании лицензии банковские операции и сделки либо предоставляет услуги на рынке ценных бумаг, услуги по страхованию или иные услуги финансового характера.

*Вопросы и задания:*

1. Основные понятия конкурентного права
2. Недобросовестная конкуренция
3. Дискриминационные условия доступа на товарный рынок. Доминирующее положение на товарных рынках
4. Согласованные действия хозяйствующих субъектов
5. Ограничение конкуренции на товарных рынках

*Литература:*

1. Коммерческое право: учебник / Н.Д. Эриашвили, М.Н. Илюшина, П.В. Алексей и др.; под ред. М.М. Рассолова, И.В. Петрова, П.В. Алексого. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 503 с.

2. Толкачев А.Н. Коммерческое право: учебное пособие / А.Н. Толкачев. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. - 360 с.

3. Шаблова Е.Г. Международное коммерческое (торговое) право: учебное пособие / Е.Г. Шаблова; Министерство образования и науки Российской Федерации, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина. - Екатеринбург : Издательство Уральского университета, 2014. - 96 с.

## **Раздел 2. Особенная часть коммерческого права**

### **Практическое занятие 5. Понятие, признаки и система коммерческих договоров.**

#### **Заключение коммерческих договоров**

*Цель* – углубить и закрепить теоретические знания, полученные на лекции и в процессе самостоятельной работы, привить навыки устного изложения материала, анализа заключения коммерческих договоров.

*В результате изучения дисциплины студент должен:*

*Знать* – понятие и способы заключения коммерческих договоров.

*Уметь* - оперировать юридическими понятиями и категориями в области коммерческого права; анализировать юридические факты и возникающие в связи с ними коммерческие правовые отношения; анализировать, толковать и правильно применять нормы коммерческого права; правильно составлять и оформлять юридические документы; осуществлять правовую экспертизу нормативных правовых актов, содержащих нормы коммерческого права; давать квалифицированные юридические заключения и консультации по вопросам правового регулирования коммерческих отношений, защиты прав и интересов предпринимателей.

*Формируемые компетенции (или их части)* - ПК-1 способностью участвовать в разработке нормативных правовых актов в соответствии с профилем своей профессиональной деятельности; ПК-6 способностью юридически правильно квалифицировать факты и обстоятельства; ПК-15 способностью толковать нормативные правовые акты; ППК-1 владение базовыми предметными знаниями и методами решения практических задач по гражданским делам.

*Актуальность темы практического занятия* заключается в изучении понятие и способы заключения коммерческих договоров.

*Организационная форма практического занятия* – интеллектуальная дуэль

*Теоретическая часть:*

В любом договоре можно выделить два вида условий: существенные и вырабатываемые самими сторонами. Существенными являются условия о предмете договора, условия, которые названы в законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров данного вида, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение (п. 1 ст. 432 ГК РФ). Стороны не могут самостоятельно определять, какие условия договора относятся к существенным.

В изъятие из общих правил о том, что существенным является условие о предмете договора, договор залога товаров в обороте не требует указания в нем признаков, индивидуализирующих заложенное имущество. Главное, чтобы при изменении состава и натуральной формы заложенного имущества его общая стоимость не уменьшалась (ст. 357 ГК РФ). Подразумеваемые условия входят в договор из закона, иных нормативных актов, судебной практики и обычаев делового оборота. Они могут не включаться в сам текст договора, поскольку и так являются обязательными для сторон в силу самого факта заключения договора. Обязательными, например, являются императивные положения закона, а также диспозитивные правила, если стороны не изменили их формулировку в своем договоре.

Более важное значение имеют условия, которые вырабатываются самими сторонами. Закон содержит общедозволительные положения, которые предоставляют сторонам возможность заключать договоры, не предусмотренные в нормативных актах. Закон может предписывать сторонам выработать определенные условия, не касаясь их содержания. Нередко договорные условия предусматриваются в диспозитивном виде.

Договор считается заключенным, если стороны достигли соглашения по всем его существенным условиям, — консенсуальный договор (купля-продажа, банковский кредит). Некоторые договоры считаются заключенными с момента передачи имущества — реальные договоры (заем, хранение на товарном складе) или с момента государственной регистрации (аренда недвижимости).

Споры о признании договоров незаключенными довольно распространены в современной судебной практике. Конечно, при их рассмотрении суду надлежит принимать меры к обеспечению стабильности гражданского и торгового оборота и не допускать неосновательного обогащения одной из сторон. Однако иногда суды рассматривают такие споры, следуя исключительно «букве закона». Так, судом отказано в удовлетворении иска о взыскании вексельной суммы, т.к. вексель передан в счет предоплаты по договору поставки,

который был признан судом незаключенным. Если договор не заключен, то он не порождает правовых последствий. Представляется, что если стороны принимали меры для исполнения договора, суд вообще не должен признавать его незаключенным.

*Вопросы и задания:*

1. Понятие, признаки коммерческих договоров.
2. Система коммерческих договоров.
3. Специфика порядка и способа заключения коммерческих договоров
4. Форма коммерческих договоров
5. Виды и система организационных договоров в торговой деятельности.
6. Предварительный договор как способ заключения договоров поставки товаров. Существенные условия предварительного договора.
7. Коммерческие торги как способ заключения торговых сделок. Виды коммерческих торгов.
8. Опционный договор как способ заключения торговых сделок.

*Литература:*

1. Коммерческое право: учебник / Н.Д. Эриашвили, М.Н. Илюшина, П.В. Алексей и др.; под ред. М.М. Рассолова, И.В. Петрова, П.В. Алексого. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 503 с.

2. Толкачев А.Н. Коммерческое право: учебное пособие / А.Н. Толкачев. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. - 360 с.

3. Шаблова Е.Г. Международное коммерческое (торговое) право: учебное пособие / Е.Г. Шаблова; Министерство образования и науки Российской Федерации, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина. - Екатеринбург : Издательство Уральского университета, 2014. - 96 с.

### **Практическое занятие 6. Договор поставки товаров.**

*Цель* – углубить и закрепить теоретические знания, полученные на лекции и в процессе самостоятельной работы, привить навыки устного изложения материала, анализа договора поставки товаров.

*В результате изучения дисциплины студент должен:*

*Знать* – понятие и элементы договора поставки товаров.

*Уметь* - оперировать юридическими понятиями и категориями в области коммерческого права; анализировать юридические факты и возникающие в связи с ними коммерческие правовые отношения; анализировать, толковать и правильно применять нормы коммерческого права; правильно составлять и оформлять юридические документы; осуществлять правовую экспертизу нормативных правовых актов, содержащих нормы коммерческого права; давать квалифицированные юридические заключения и консультации по вопросам правового регулирования коммерческих отношений, защиты прав и интересов предпринимателей.

*Формируемые компетенции (или их части)* - ОПК-1 способность соблюдать законодательство Российской Федерации, в том числе Конституцию Российской Федерации, федеральные конституционные законы и федеральные законы, а также общепризнанные принципы, нормы международного права и международные договоры Российской Федерации; ПК-4 способность принимать решения и совершать юридические действия в точном соответствии с законодательством Российской Федерации; ПК-16 способность давать квалифицированные юридические заключения и консультации в конкретных видах юридической деятельности; ППК-1 владение базовыми предметными знаниями и методами *Актуальность темы практического занятия* заключается в изучении понятия и элементов договора поставки товаров.

*Организационная форма практического занятия* – круглый стол

*Теоретическая часть:*

По договору поставки поставщик – продавец, осуществляющий

предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием. Договор поставки является одной из разновидностей договора купли-продажи. К признакам договора поставки относятся:

1) цель приобретения товара (имеет принципиальное значение: товар покупается в целях предпринимательской деятельности);

2) особый правовой статус продавца и покупателя, которые выступают в качестве субъекта предпринимательства;

3) поставка товара, которая осуществляется поставщиком путем отгрузки товара покупателю, являющемуся стороной договора, или лицу, указанному в договоре в качестве покупателя.

Чтобы договор поставки вступил в силу, необязательно, чтобы товар был передан покупателю. В момент заключения договора покупатель получает право требования получить от поставщика товар, а поставщик его передать. Договор поставки носит возмездный характер. Особенностью договора поставки является то, что передача товара возможна как одновременно, так и отдельными партиями в течение какого-либо периода.

Срок или сроки поставки являются важными условиями договора поставки. Договор поставки предусматривает оптовую продажу товара. Срок поставки товара определяется указанием конкретной даты или периодов поставки в течение срока действия договора. В случае когда сторонами предусмотрена поставка товаров в течение срока действия договора поставки отдельными партиями и сроки поставки отдельных партий в нем не определены, то товары должны поставляться равномерными партиями ежемесячно, если иное не вытекает из закона, иных правовых актов, существа обязательства или обычаев делового оборота. Наряду с определением периодов поставки в договоре поставки может быть установлен график поставки товаров (декадный, суточный, часовой и т. п.). Досрочная поставка может производиться с согласия покупателя. Товары, поставленные досрочно и принятые покупателем, засчитываются в счет количества товаров, подлежащих поставке в следующем периоде.

Поставка товаров осуществляется поставщиком путем отгрузки (передачи) товара покупателю, являющемуся стороной договора поставки, или лицу, указанному в договоре в качестве получателя. Доставка товаров осуществляется поставщиком путем отгрузки их транспортом, предусмотренным договором поставки, и на определенных в договоре условиях. Договором поставки может быть предусмотрено получение товаров покупателем (получателем) в месте нахождения поставщика (выборка товаров).

Поставщик, допустивший недопоставку товаров в отдельном периоде поставки, обязан восполнить недопоставленное количество товаров в следующем периоде (периодах) в пределах срока действия договора поставки. Покупатель вправе, уведомив поставщика, отказаться от принятия товаров, поставка которых просрочена, если в договоре поставки не предусмотрено иное. Товары, поставленные до получения поставщиком уведомления, покупатель обязан принять и оплатить.

Ассортимент товаров, недопоставка которых подлежит восполнению, определяется по соглашению сторон договора, а при отсутствии такого соглашения поставщик обязан восполнить недопоставленное количество товаров в ассортименте, установленном для того периода, в котором допущена недопоставка.

Покупатель (получатель) обязан совершить все необходимые действия, обеспечивающие принятие товаров, поставленных в соответствии с договором поставки. Принятые покупателем (получателем) товары должны быть им осмотрены в срок, определенный законом, иными правовыми актами, договором поставки или обычаями делового оборота. Покупатель обязан в этот же срок проверить количество и качество принятых товаров и о выявленных несоответствиях или недостатках незамедлительно письменно уведомить поставщика.

Когда покупатель (получатель) отказывается от переданного поставщиком товара, он обязан обеспечить сохранность этого товара (ответственное хранение) и незамедлительно уведомить поставщика. Поставщик обязан вывезти товар, принятый покупателем на ответственное хранение, или распорядиться им в разумный срок.

Покупатель оплачивает поставляемые товары с соблюдением порядка и формы расчетов, предусмотренных договором поставки. Если соглашением сторон порядок и форма расчетов не определены, то расчеты осуществляются платежными поручениями.

Покупатель (получатель) обязан вернуть поставщику многооборотную тару и средства пакетирования, в которых поступил товар. Прочая тара, а также упаковка товара подлежит возврату поставщику лишь в случаях, предусмотренных договором.

Покупатель (получатель), которому поставлены товары ненадлежащего качества, вправе:

- 1) потребовать соразмерного уменьшения покупной цены;
- 2) потребовать безвозмездного устранения недостатков товара в разумный срок;
- 3) потребовать возмещения своих расходов на устранение недостатков товара;
- 4) отказаться от исполнения договора и потребовать возврата уплаченной за товар денежной суммы;
- 5) потребовать замены товара ненадлежащего качества товаром, соответствующим договору.

Покупатель (получатель), которому поставлены товары с нарушением условий договора поставки, требований закона к комплектности, вправе:

- 1) потребовать соразмерного уменьшения покупной цены;
- 2) потребовать доукомплектования товара в разумный срок;
- 3) потребовать замены некомплектного товара на комплектный;
- 4) отказаться от исполнения договора и потребовать возврата уплаченной за товар денежной суммы.

Если поставщик не поставил необходимое количество товаров либо не выполнил требования покупателя о замене недоброкачественных товаров или о доукомплектовании товаров в установленный срок, покупатель вправе приобрести непоставленные товары у других лиц с отнесением на поставщика всех необходимых и разумных расходов на их приобретение.

Установленная законом или договором поставки неустойка за недопоставку или просрочку поставки товаров взыскивается с поставщика до фактического исполнения обязательства в пределах его обязанности восполнить недопоставленное количество товаров в последующих периодах поставки.

Односторонний отказ от исполнения договора поставки или одностороннее его изменение допускаются в случаях:

- 1) поставки товаров ненадлежащего качества с недостатками, которые не могут быть устранены с приемлемой для покупателя ценой;
- 2) неоднократного нарушения сроков поставки товаров;
- 3) неоднократного нарушения сроков оплаты товаров;
- 4) неоднократной невыборки товаров.

#### *Вопросы круглого стола:*

1. Особенности договора поставки товаров в коммерческой деятельности
2. Особенности условий в договоре поставки
3. Особенности исполнения обязательств по поставке товаров
4. Современные подходы к правовому регулированию договоров поставки в сфере торговли

#### *Литература:*

1. Коммерческое право: учебник / Н.Д. Эриашвили, М.Н. Илюшина, П.В. Алексей и др.; под ред. М.М. Рассолова, И.В. Петрова, П.В. Алексого. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.:

Юнити-Дана, 2015. - 503 с.

2. Толкачев А.Н. Коммерческое право: учебное пособие / А.Н. Толкачев. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. - 360 с.

3. Шаблова Е.Г. Международное коммерческое (торговое) право: учебное пособие / Е.Г. Шаблова; Министерство образования и науки Российской Федерации, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина. - Екатеринбург : Издательство Уральского университета, 2014. - 96 с.

### **Практическое занятие 7. Договор поставки товаров для государственных и муниципальных нужд.**

*Цель* – углубить и закрепить теоретические знания, полученные на лекции и в процессе самостоятельной работы, рассмотреть договор поставки товаров для государственных нужд.

*В результате изучения дисциплины студент должен:*

*Знать:* договорные обязательства.

*Уметь:* оперировать юридическими понятиями и категориями.

*Формируемые компетенции (или их части)* - ОПК-1 способность соблюдать законодательство Российской Федерации, в том числе Конституцию Российской Федерации, федеральные конституционные законы и федеральные законы, а также общепризнанные принципы, нормы международного права и международные договоры Российской Федерации; ПК-4 способность принимать решения и совершать юридические действия в точном соответствии с законодательством Российской Федерации; ПК-16 способность давать квалифицированные юридические заключения и консультации в конкретных видах юридической деятельности; ППК-1 владение базовыми предметными знаниями и методами

*Актуальность темы практического занятия* заключается в изучении обязательств из договора поставки для государственных нужд.

*Организационная форма практического занятия* – традиционный семинар.

*Теоретическая часть:*

Одним из видов купли-продажи является поставка товаров для государственных нужд. Особенности данных правоотношений вызваны участием в них такого своеобразного субъекта гражданского права, как государство, — Российской Федерации и ее субъектов (ст. 124 ГК). В настоящее время сфера действия договоров поставки товаров для государственных нужд — это отношения, связанные с поставками товаров, предназначенных для удовлетворения потребностей Российской Федерации и ее субъектов, для обеспечения обороны и безопасности страны, жизни и здоровья граждан.

Потребности государства определяются исходя из

- необходимости реализации федеральных государственных программ;
- обеспечения необходимого уровня обороноспособности;
- формирования государственных материальных резервов;
- реализации экспортных поставок во исполнение международных соглашений с участием Российской Федерации.

*Вопросы и задания:*

1. Структура договорных связей в договоре поставки товаров для государственных или муниципальных нужд
2. Основания поставки для государственных и муниципальных нужд
3. Особенности субъектного состава сторон договора поставки товаров для государственных или муниципальных нужд
4. Особенности заключения и исполнения договора поставки товаров для государственных или муниципальных нужд

*Литература:*

1. Коммерческое право: учебник / Н.Д. Эриашвили, М.Н. Илюшина, П.В. Алексей и др.; под ред. М.М. Рассолова, И.В. Петрова, П.В. Алексого. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.:

Юнити-Дана, 2015. - 503 с.

2. Толкачев А.Н. Коммерческое право: учебное пособие / А.Н. Толкачев. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. - 360 с.

3. Шаблова Е.Г. Международное коммерческое (торговое) право: учебное пособие / Е.Г. Шаблова; Министерство образования и науки Российской Федерации, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина. - Екатеринбург : Издательство Уральского университета, 2014. - 96 с.

### **Практическое занятие 8. Расчетные правоотношения**

*Цель* – углубить и закрепить теоретические знания, полученные на лекции и в процессе самостоятельной работы, рассмотреть кредитный договор, его соотношение договором займа.

*В результате изучения дисциплины студент должен:*

*Знать:* расчетные обязательства.

*Уметь:* оперировать юридическими понятиями и категориями.

*Формируемые компетенции (или их части)* - ОПК-1 способность соблюдать законодательство Российской Федерации, в том числе Конституцию Российской Федерации, федеральные конституционные законы и федеральные законы, а также общепризнанные принципы, нормы международного права и международные договоры Российской Федерации; ПК-4 способность принимать решения и совершать юридические действия в точном соответствии с законодательством Российской Федерации; ПК-16 способность давать квалифицированные юридические заключения и консультации в конкретных видах юридической деятельности; ППК-1 владение базовыми предметными знаниями и методами

*Актуальность темы практического занятия* заключается в изучении расчетных обязательств.

*Организационная форма практического занятия* – интеллектуальная дуэль.

*Теоретическая часть:*

Расчетные правоотношения регулируются главой 46 Гражданского кодекса РФ, а также Федеральным законом от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», Положением ЦБР от 3 октября 2002 г. № 2-П «О безналичных расчетах в Российской Федерации».

Расчетные правоотношения могут осуществляться в наличной и безналичной формах. Согласно ст. 861 Гражданского кодекса РФ расчеты с участием граждан, не связанные с осуществлением ими предпринимательской деятельности, могут производиться наличными деньгами без ограничения суммы или в безналичном порядке.

Расчеты между юридическими лицами, а также расчеты с участием граждан, связанные с осуществлением ими предпринимательской деятельности, производятся в безналичном порядке. Расчеты между этими лицами могут производиться также наличными деньгами, если иное не установлено законом.

Организации и индивидуальные предприниматели могут осуществлять наличные денежные расчеты и (или) расчеты с использованием платежных карт исключительно с применением контрольно-кассовой техники. Организации и индивидуальные предприниматели в силу специфики своей деятельности либо особенностей своего местонахождения могут производить наличные денежные расчеты и (или) расчеты с использованием платежных карт без применения контрольно-кассовой техники при осуществлении видов деятельности.

Формы безналичных расчетов избираются клиентами банков самостоятельно и предусматриваются в договорах, заключаемых ими со своими контрагентами. Кредитные организации не вправе диктовать своим клиентам, какую форму расчетов они должны использовать в своей практике.

Одной из наиболее распространенных форм расчетов являются расчеты платежными поручениями. При расчетах платежным поручением банк обязуется по поручению

плательщика за счет средств, находящихся на его счете, перевести определенную денежную сумму на счет указанного плательщиком лица в этом или в ином банке в срок, предусмотренный законом или устанавливаемый в соответствии с ним, если более короткий срок не предусмотрен договором банковского счета либо не определяется применяемыми в банковской практике обычаями делового оборота (п. 1 ст. 863 Гражданского кодекса РФ).

*Вопросы и задания:*

1. Понятие и правовое регулирование расчетных правоотношений.
2. Правовой режим наличных счетов.
3. Обязательства по безналичным расчетам.
4. Обязательства по расчетам платежными поручениями.
5. Обязательства по расчетам с использованием аккредитива.
6. Обязательства при расчетах по инкассо.
7. Обязательства по расчетам чеками.
8. Обязательства по расчетам с использованием банковских карт.
9. Понятие кредитного договора.
10. Содержание и исполнение кредитного договора.
11. Отдельные разновидности кредитного договора.
12. Договоры товарного и коммерческого кредита.

*Литература:*

1. Коммерческое право: учебник / Н.Д. Эриашвили, М.Н. Илюшина, П.В. Алексей и др.; под ред. М.М. Рассолова, И.В. Петрова, П.В. Алексого. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 503 с.

2. Толкачев А.Н. Коммерческое право: учебное пособие / А.Н. Толкачев. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. - 360 с.

3. Шаблова Е.Г. Международное коммерческое (торговое) право: учебное пособие / Е.Г. Шаблова; Министерство образования и науки Российской Федерации, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина. - Екатеринбург : Издательство Уральского университета, 2014. - 96 с.

### **Практическое занятие 9. Понятие и система транспортных обязательств**

*Цель* – углубить и закрепить теоретические знания, полученные на лекции и в процессе самостоятельной работы, рассмотреть транспортные и экспедиционные обязательства.

*В результате изучения дисциплины студент должен:*

*Знать:* договорные обязательства.

*Уметь:* оперировать юридическими понятиями и категориями.

*Формируемые компетенции (или их части)* - ОПК-1 способность соблюдать законодательство Российской Федерации, в том числе Конституцию Российской Федерации, федеральные конституционные законы и федеральные законы, а также общепризнанные принципы, нормы международного права и международные договоры Российской Федерации; ПК-4 способность принимать решения и совершать юридические действия в точном соответствии с законодательством Российской Федерации; ПК-16 способность давать квалифицированные юридические заключения и консультации в конкретных видах юридической деятельности; ППК-1 владение базовыми предметными знаниями и методами

*Актуальность темы практического занятия* заключается в изучении транспортных и экспедиционных обязательств.

*Организационная форма практического занятия* – турнир ораторов.

*Теоретическая часть:*

Транспортные обязательства обусловлены характером отношений, возникающих в процессе перевозок грузов, пассажиров и багажа. Спецификой таких отношений является то, что они опосредствуют сферу услуг нематериального (неовещественного) характера, предоставляемых должником кредитору.

Транспортные обязательства являются важной составляющей системы обязательств по оказанию гражданско-правовых услуг. Обязательства по оказанию услуг, которые непосредственно влияют на осуществление транспортного процесса на различных его стадиях, - это обязательства в области транспортной деятельности по перемещению материальных ценностей, пассажиров, их багажа, экспедиционного обслуживания, буксировки судов и плотов, объединяемые общей сферой хозяйственной деятельности и особенностями ее организации. Экспедиционные обязательства подразделяются на обязательства по оказанию услуг юридического характера и обязательства по оказанию фактических услуг. Обязательствами по оказанию юридических услуг являются: заключение экспедитором от своего имени договора перевозки грузов; производство расчетов с перевозчиком за оказанные им услуги по перемещению грузов; оформление соглашений о страховании грузов и т.п. Обязательствами по оказанию фактических услуг являются: проверка состояния груза, предназначенного к перевозке; производство погрузочно-разгрузочных работ; информирование грузополучателя о прибывшем в его адрес грузе и т.п.

*Вопросы и задания:*

1. Законодательное регулирование обязанностей по доставке товара и виду используемого транспорта.
2. Определение в договоре обязанностей по доставке (вывозу) товара. Выбор вида используемого транспорта.
3. Последствия одностороннего изменения согласованного вида транспорта.
4. Договор транспортной экспедиции, сфера его применения. Стороны в договоре, их права и обязанности. Виды услуг, оказываемых экспедиторами.

*Литература:*

1. Коммерческое право: учебник / Н.Д. Эриашвили, М.Н. Илюшина, П.В. Алексей и др.; под ред. М.М. Рассолова, И.В. Петрова, П.В. Алексого. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 503 с.

2. Толкачев А.Н. Коммерческое право: учебное пособие / А.Н. Толкачев. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. - 360 с.

3. Шаблова Е.Г. Международное коммерческое (торговое) право: учебное пособие / Е.Г. Шаблова; Министерство образования и науки Российской Федерации, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина. - Екатеринбург : Издательство Уральского университета, 2014. - 96 с.

### **Практическое занятие 10. Информационное обеспечение торговли**

*Цель* – углубить и закрепить теоретические знания, полученные на лекции и в процессе самостоятельной работы, рассмотреть информационное обеспечение торговли.

*В результате изучения дисциплины студент должен:*

*Знать:* информационное обеспечение торговли.

*Уметь:* оперировать юридическими понятиями и категориями.

*Формируемые компетенции (или их части)* - ОПК-1 способность соблюдать законодательство Российской Федерации, в том числе Конституцию Российской Федерации, федеральные конституционные законы и федеральные законы, а также общепризнанные принципы, нормы международного права и международные договоры Российской Федерации; ПК-4 способность принимать решения и совершать юридические действия в точном соответствии с законодательством Российской Федерации; ПК-16 способность давать квалифицированные юридические заключения и консультации в конкретных видах юридической деятельности; ППК-1 владение базовыми предметными знаниями и методами

*Актуальность темы практического занятия* заключается в изучении информационное обеспечение торговли.

*Организационная форма практического занятия* – традиционный семинар.

*Теоретическая часть:*

В условиях рынка информация является одним из важнейших элементов управления коммерческой деятельностью торгового предприятия. Анализируя коммерческую информацию, предприятие должно грамотно реагировать на изменения внешней и внутренней среды.

Информационное обеспечение включает получение, передачу, обработку, накопление и реализацию выходной информации. Вся эта цепочка связана с многоступенчатым продвижением, анализом и систематизацией информации. При информационном обеспечении устанавливаются состав и структура необходимой информации. Выделяются два вида исходной информации: информация, характеризующая все стороны деятельности торгового предприятия; информация о состоянии рынка и внешней среды, а также распорядительная, исполнительная, нормативная информация, классификаторы и кодификаторы. В настоящее время широко используются персональные компьютеры на торговых предприятиях, в том числе и в коммерческой службе, поэтому одной из задач проектирования информационного обеспечения является создание автоматизированной технологии получения и обработки информации.

Материалы внутренней отчетности на торговых предприятиях создаются в банке данных информационной системы. Они находятся в распоряжении руководства и используются при планировании закупок и продаж товаров, заключения договоров, для решения коммерческих задач.

К информации предъявляются следующие требования: - достоверность – должна быть аргументированной и полной при её получении и выдаче; - надежность – должна постоянно накапливаться в достаточном объеме и обновляться; - оперативность – должна быть конкретной и качественной, чтобы обеспечить своевременное принятие коммерческих решений; - системность – её сбор должен проводиться непрерывно и системно; - комплексность – должна отражать в комплексе деятельность торгового предприятия, а также данные о рынке и внешней среде.

Для создания компьютерной информационной системы внутренней отчетности используются следующие данные:

- товарооборот предприятия и его структурных подразделений, динамику товарооборота за различные периоды, товарооборот на 1м<sup>2</sup> торговой площади и одного работника;
- покупки – количество чеков и покупок по подразделениям;
- цены – динамика розничных цен по товарным группам.
- выручка от реализации товаров в каждом подразделении и ее удельный вес в общем объеме денежной выручки предприятия;
- товарные ресурсы по товарным группам, подразделениям, источникам поступления, учет расхода, прихода, остатков по товарным группам;
- поставщики, их юридические адреса, банковские реквизиты, условия договоров;
- контракты – исполнение контрактов, платежи по контрактам;
- трудовые ресурсы – численность работников, аппарата управления, товарооборот на одного работника торгового зала.

Коммерческая информация состоит из следующих видов информации:

- информация о покупателях и мотивах покупок;
- информация о требованиях рынка к товару;
- информация о конъюнктуре рынка;
- информация о конкурентной среде;
- информация о потенциальных возможностях торгового предприятия и его конкурентоспособности.

На основе анализа коммерческой информации руководители торговых предприятий принимают коммерческие решения, то есть управленческие решения, связанные с куплей-продажей товаров.

Коммерческую информацию получают путем проведения комплексных маркетинговых исследований. Ее получают как из внутренних, так и внешних источников. К числу внутренних источников относится бухгалтерская отчетность предприятия, характеризующая результаты коммерческой деятельности. Таким образом получают информацию о ходе реализации товаров, о товарных запасах, ходе закупок, выполнении договорных обязательств поставщиками и т.п.

В качестве внешних источников коммерческой информации используют данные государственной статистики, периодической печати. Используя эту информацию, в магазине выявляют тенденции развития товарооборота, особенности спроса населения на реализуемые товары. Очень важной является также информация о численности и составе населения, доходах и т.д.

#### *Вопросы и задания:*

1. Договор на проведение маркетинговых исследований.
2. Обязанности сторон договора на проведение маркетинговых исследований.
3. Понятие рекламы и ее роль в торговом обороте.
4. Объекты и способы рекламирования в торговле. Работы по производству рекламного продукта и услуги по его распространению.
5. Правовой статус рекламодателя, рекламопроизводителя и рекламораспространителя.
6. Рекламные агентства и договоры оказания рекламных услуг.
7. Информационно-консультационные услуги в торговле.
8. Содержание консультационной деятельности в сфере торговли.
9. Информационно-консультационные агентства и консалтинговые компании.
10. Коммерческая концессия.
11. Содержание и состав предмета договора коммерческой концессии.
12. Основные признаки коммерческой концессии как коммерческого договора. Ограничения прав пользователя и правообладателя.
13. Особенности коммерческой субконцессии. Значение товарного франчайзинга в современном коммерческом обороте.

#### *Литература:*

1. Коммерческое право: учебник / Н.Д. Эриашвили, М.Н. Илюшина, П.В. Алексей и др.; под ред. М.М. Рассолова, И.В. Петрова, П.В. Алексого. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 503 с.

2. Толкачев А.Н. Коммерческое право: учебное пособие / А.Н. Толкачев. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016. - 360 с.

3. Шаблова Е.Г. Международное коммерческое (торговое) право: учебное пособие / Е.Г. Шаблова; Министерство образования и науки Российской Федерации, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина. - Екатеринбург : Издательство Уральского университета, 2014. - 96 с.