

Федеральное агентство по образованию
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ГОУВПО «АмГУ»

УТВЕРЖДАЮ

Зав.кафедрой ГП

«_____» _____ 2

007г.

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРАВО

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ПО ДИСЦИПЛИНЕ

для специальности 030501 – «Юриспруденция»

Составитель: Дмитрий Алексей Владимирович, ассистент

Благовещенск

2007 г.

Печатается по решению
редакционно-издательского совета
факультета социальных наук
Амурского государственного
университета

Дмитров А.В.

Учебно-методический комплекс по дисциплине «Коммерческое право» для студентов очной и заочной форм обучения специальности 030501 «Юриспруденция». - Благовещенск: Амурский гос. ун-т, 2007. – с.

Учебно-методический комплекс ориентирован на оказание помощи студентам очной и заочной форм обучения по специальности 030501 «Юриспруденция» в целях формирования у них комплексных знаний о правовом регулировании торгового предпринимательства (коммерции), основных законодательных установлениях в этой сфере, типических задач и трудностях, возникающих при правовой организации коммерческой деятельности, и способах применения правового инструментария для их разрешения.

В учебно-методическом комплексе представлены основные разделы, предусмотренные программой учебного курса по Коммерческому праву. Методические установки и практические задачи позволяют систематизировать подготовку студентов к практическим занятиям, а также предоставляют возможность самостоятельно освоить этот курс.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
Государственный образовательный стандарт	5
Программа	курса
6	
Основные правовые акты и литература	12
Тематический план	23
Основное содержание лекций	24
Планы семинарских занятий	106
Образцы тестовых заданий	129
Контрольные вопросы к экзамену	141
Критерии оценки знаний	143

ВВЕДЕНИЕ

Учебный курс «Коммерческое право» относится к числу общепрофессиональных дисциплин национально-регионального (вузовского) компонента, изучается студентами на 4 курсе дневной формы и на 5 курсе заочной формы обучения юридического факультета по специальности 030501 (0211) – юриспруденция.

Изучение курса «Коммерческое право» предусмотрено Государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования по специальности 030501 – Юриспруденция.

Курс «Коммерческое право» имеет целью дать для подготавливаемых юридических кадров высшей квалификации систему научных знаний и практических навыков в области правового регулирования торгово-предпринимательской (коммерческой) деятельности, применения правовых норм и ненормативных юридических средств при осуществлении данной деятельности, законодательного обеспечения развития рыночных отношений в России.

Задачами курса являются формирование у будущих юристов комплексных знаний о правовом регулировании торгового предпринимательства, основных законодательных установлениях в этой сфере, типических задач и трудностях, возникающих при правовой организации коммерческой деятельности, и способах применения правового инструментария для их разрешения.

Коммерческое право является самостоятельной правовой дисциплиной. Торговое законодательство базируется в значительной степени на гражданском законодательстве и представляет одну из его обособленных, автономных частей. Поэтому изучение коммерческого права предусматривается учебными планами после ознакомления студентов с гражданским правом. При этом рассматриваемые проблемы должны избираться таким образом, чтобы исключить при изучении курса дублирование материала гражданского права, концентрируя внимание студентов на вопросах, составляющих собственное предметное содержание коммерческого права.

Место настоящего курса в фундаментальной подготовке выпускников определяется необходимостью знания широкого круга вопросов, касающихся законодательного регулирования торгового предпринимательства, способов правового поведения участников рыночных отношений, юридических аспектов развития товарного рынка. Высокая актуальность данной проблематики, связь с насущными задачами национальной экономики определяют значимость и роль коммерческого права в профессиональной подготовке юристов, интерес к его изучению.

Значительный объем подлежащего освоению материала, применимость знаний коммерческого права в различных областях практической деятельности юристов обуславливает необходимость активной работы по освоению содержания курса. От обучающихся требуются овладение

основными концептуальными положениями, освоение значительного массива законов и иных нормативных правовых актов, концентрированного ценного правового опыта и выработка определенных навыков применения правового инструментария в сфере торгового предпринимательства.

С учетом вышесказанного в данной работе рекомендована основная и дополнительная литература, а также дан перечень наиболее важных с точки зрения формирования понятийного аппарата и социально-экономической значимости регулируемых отношений нормативных актов. Для определения направления самостоятельного изучения курса и подготовки к практическим занятиям предлагаются планы семинарских занятий, примерный перечень вопросов к экзамену, темы курсовых работ и тестовый контроль.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ СТАНДАРТ

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, дилерские 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.

ПРОГРАММА КУРСА

Тема 1. Предмет и значение коммерческого права

Понятие, предмет и метод коммерческого права.

Роль коммерческой деятельности в обеспечении жизненных интересов общества и нормального функционирования хозяйственного механизма. Понятие и сущность коммерции как вида предпринимательской деятельности, связанной с систематическим получением прибыли в результате торговых операций. Соотношение понятий экономическая деятельность, хозяйственная деятельность, предпринимательская деятельность, коммерческая деятельность.

Место коммерческого права в системе права. Основания выделения коммерческого права в качестве подотрасли гражданского права. Исторический процесс относительного обособления правового регулирования общегражданских и торгово-предпринимательских отношений: его причины, проявления и тенденции. Взаимосвязь и разграничение содержания дисциплин коммерческого права и гражданского права. Взаимосвязь коммерческого права со смежными отраслями права.

История коммерческого (торгового) права и изучения дисциплины торгового права в России. Причины возрождения российского коммерческого права в современных условиях, актуальность дисциплины коммерческого права в связи с формированием рыночных отношений в стране, развитием национального рынка и расширением торговых связей с другими странами.

Понятие, структура и состав торгового законодательства. Международные, межгосударственные и межправительственные соглашения по вопросам торговли как источники коммерческого права. Гражданский кодекс РФ как источник торгового права. Законы Российской Федерации, указы Президента Российской Федерации, постановления Правительства Российской Федерации в области торгового права. Нормативные правовые акты федеральных министерств, иных органов исполнительной власти по вопросам коммерческой деятельности. Обычай торгового оборота и деловые обыкновения в торговле.

Тема 2. Участники коммерческой деятельности

Понятие, признаки и виды субъектов коммерческого права. Участие предпринимательских организаций в товарном обращении. Порядок и условия участия индивидуальных предпринимателей в коммерческой деятельности. Особенности участия некоммерческих организаций в совершении торговых операций.

Основания выбора организационно-правовой формы организаций, участвующих в коммерческой деятельности: степень влияния учредителей на распоряжение имуществом организации, наличие налоговых льгот и преимуществ, возможности повышения производительности труда и степени доходности, сокращение трансакционных издержек и другие.

Специализация субъектов коммерческого права. Виды субъектов, занимающихся покупкой и последующей перепродажей товаров: дилеры, торговые дома, трейдеры, дистрибьюторы и другие. Субъекты, содействующие продвижению товаров без приобретения права собственности на товары: брокеры, торговые агентства и агенты и другие. Правовое закрепление функциональной специализации участников коммерческой деятельности.

Участие иностранных организаций, их представительств во внутреннем торговом обороте.

Тема 3. Правовые основы создания, реорганизации и ликвидации участников коммерческой деятельности

Понятие и способы создания участников коммерческой деятельности.

Этапы создания участников коммерческой деятельности.

Правовые основы государственной регистрации участников коммерческой деятельности.

Понятие, виды и способы реорганизации участников коммерческой деятельности. Порядок осуществления реорганизации.

Понятие, виды и порядок ликвидации участников коммерческой деятельности.

Тема 4. Особенности правового положения отдельных видов участников коммерческой деятельности

Правовое положение бирж. Товарные, фондовые и валютные биржи.

Понятие товарной биржи. Исторический аспект развития товарных бирж в России. Нормативно-правовое регулирование товарных бирж. Правовой статус товарной биржи. Учредители и члены товарной биржи. Органы управления товарной биржи. Структурная организация товарной биржи. Участники биржевых торгов. Виды сделок, заключаемых на товарной бирже. Особенности биржевой торговли. Контроль за деятельностью товарной биржи.

Правовой статус торгово-промышленных палат. Цели и задачи торгово-промышленных палат. Структура торгово-промышленных палат. Услуги оказываемые ТПП. Международная деятельность ТПП. Международный коммерческий арбитраж и Международный коммерческий арбитражный суд при ТПП РФ.

Правовое положение финансово-промышленных групп.

Правовое положение банков и небанковских кредитных организаций. Банковская система РФ. Законодательство о банках и банковской деятельности. Центральный банк РФ (Банк России). Правовое положение ЦБ РФ, функции, особенности организации. Денежно-кредитная политика. Банковское регулирование и надзор. Банковские функции ЦБ РФ.

Кредитные организации. Особенности создания. Регулирование деятельности. Коммерческие банки: порядок создания, регистрация, контроль за деятельностью. Ответственность коммерческих банков и небанковских кредитных организаций.

Тема 5. Объекты торгового оборота и способы их индивидуализации

Понятие объектов торгового оборота. Движимое имущество, имеющее стоимостную оценку и не изъятое из обращения, - основной объект отношений коммерческого права.

Классификации видов товаров. Товары потребительского и производственного назначения, краткосрочного и длительного пользования, товарные группы. Общероссийский классификатор продукции 1998 г.

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

Наименование места происхождения товара, его регистрация и право пользования им. Указание организации, изготовившей товар, значение и способы конкретизации этих данных.

Защита прав и законных интересов участников торгового оборота на товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товара.

Государственное регулирование торговых операций с отдельными видами товаров. Законодательное установление перечней вещей, изъятых из оборота. Ограничение оборота отдельных видов товаров; правовые основания, условия и порядок ограничения продажи отдельных видов товаров.

Тема 6. Правовые вопросы создания конкурентной среды в сфере коммерческой деятельности

Конкуренция - конституционный принцип осуществления торгово-предпринимательской деятельности. Роль конкуренции как фактора непрерывного развития производства, улучшения качества товаров, расширения и обновления ассортимента, установления экономически обоснованных цен, удовлетворения интересов населения.

Правовые вопросы создания конкурентной среды в хозяйственной сфере. Возможности коммерческих организаций в развитии и поддержании конкуренции.

Законодательное запрещение ограничения конкуренции и нарушения правил конкуренции. Задачи государственных органов по выявлению монополизма, использования доминирующего положения на рынках и других проявлений недобросовестной конкуренции.

Правовые способы защиты от недобросовестной конкуренции. Отказ в защите прав лицам, использующим гражданские права в целях ограничения конкуренции, а также злоупотребляющим доминирующим положением на рынке. Ответственность за нарушения законодательства о конкуренции.

Тема 7. Договоры в товарном обращении

Роль договора в регулировании торгового оборота. Принцип свободы договора, его проявления в сфере коммерческой деятельности. Воздействие нормативных правовых актов и усмотрения сторон на определение вида заключаемого договора, его цели, содержание договорного обязательства. Функции договора в современных условиях.

Договоры, применяемые в коммерческой деятельности. Развитие системы договоров коммерческого права. Договоры, применяемые исключительно или преимущественно в торговом обороте. Особенности гражданско-правовых договоров, обуславливаемые использованием их в торговом обороте.

Договоры на возмездную реализацию товаров для предпринимательских и хозяйственных нужд («реализационные договоры») - договорная основа коммерческой деятельности. Виды реализационных договоров: оптовая купля-продажа, поставка, контрактация сельскохозяйственной продукции, поставка для государственных нужд, мена и другие. Основания разграничения видов реализационных договоров, критерии выбора субъектами вида заключаемого договора.

Посреднические договоры в коммерческой деятельности. Виды торгово-посреднических договоров: комиссия, коммерческое поручение, агентирование и другие.

Договоры, содействующие торговле. Виды таких договоров: на проведение маркетинговых исследований, создание рекламной продукции, распространение и размещение рекламы, предоставление и обработку коммерческой информации, хранение товаров, коммерческой концессии (франчайзинга) и другие. Организационные договоры в торговле, их основные виды.

Тема 8. Договоры на реализацию товаров

Договор купли-продажи - общий договорный вид обязательств на реализацию товаров. Разделение видов договора купли-продажи в зависимости от субъектного состава отношений, сферы применения договора, особенностей предмета и других факторов. Закрепление в законе отдельных видов договора купли-продажи.

Необходимость выделения в качестве самостоятельного вида договора оптовой купли-продажи товаров, регулирующего отношения по реализации товаров для организаций розничной торговли с целью последующей продажи гражданам.

Договор поставки, его определение. Предназначенность договора поставки для реализации товаров в целях профессионального использования или предпринимательства. Возможности договора поставки в деле организации межрегиональных и межотраслевых хозяйственных связей, отношений производственной кооперации. Особенности поставки товаров для государственных нужд. Роль долгосрочных договоров поставки в решении задач долговременного производственного и торгового сотрудничества.

Основания выделения в качестве самостоятельного вида договора контрактации сельскохозяйственной продукции (сезонный характер производства, зависимость от климата и других внешних условий, отсутствие развитой системы закупок и др.). Влияние указанных факторов на содержание договора контрактации сельхозпродукции, порядок исполнения договора и условия ответственности хозяйств.

Тема 9. Посреднические договоры в торговле

Общая характеристика посреднических договоров в торговле. Предмет договоров - действия посреднических организаций по приобретению и продаже товаров либо продвижению товаров в интересах других участников торгового оборота. Типовая принадлежность посреднических договоров к договорам на возмездное оказание услуг. Виды торгово-посреднических договоров.

Договор комиссии. Особенности содержания договора комиссии в коммерческой сфере: заключение договора на срок или без определения срока действия, с указанием или без указания территории исполнения, с условием относительно ассортимента товаров и другие. Ответственность комиссионера за неисполнение обязательства третьими лицами. Выплата вознаграждения и возмещение затрат комиссионера.

Договор поручения. Особенности коммерческого поручения и представительства. Определение в договоре содержания поручения и порядка фиксирования даваемых доверителем указаний. Выплата вознаграждения и возмещение затрат поверенного.

Агентские договоры, их применение в торговом предпринимательстве. Действия агента от имени принципала и от своего имени. Особенности договора торгового агентирования. Содержание действий торгового агента по организации продаж товара. Порядок выплаты вознаграждения агенту.

Договоры об исключительной продаже товаров и дистрибьюторские контракты. Фактический характер посредничества по таким договорам. Обязанность покупателя (дистрибьютора) приобрести у продавца определенное количество товаров для последующей перепродажи.

Тема 10. Договоры, содействующие торговле

Общая целевая предназначенность как основание классификации договоров, содействующих торговле. Развитие видов договоров данной группы в современный период. Конкретные виды договоров, содействующих торговле.

Договор на создание рекламной продукции. Требования Закона «О рекламе», подлежащие учету при заключении и исполнении договора. Определение предмета договора, цены, сроков исполнения обязательства. Особенности ответственности сторон в случае нарушений авторских и смежных прав третьих лиц. Договор на распространение рекламы.

Договоры на предоставление коммерческой информации и ее переработку. Отличительные признаки информации как объекта имущественных отношений. Предмет договора: содержание (характер) информации и цель ее использования. Конфиденциальный характер договоров.

Договор хранения. Особенности порядка заключения договоров хранения и определение их содержания в коммерческой сфере. Стороны договора. Хранение на товарных складах. Хранение прибывших грузов транспортными организациями.

Тема 11. Правовое регулирование расчетов в коммерческой деятельности

Общие положения о расчетных правоотношениях. Понятие, формы и порядок осуществления денежных расчетов.

Государственное регулирование осуществления денежных расчетов.

Формы безналичных расчетов: расчеты платежными поручениями, по аккредитиву, чеками, расчеты по инкассо, а также иные формы, предусмотренные законом и банковскими правилами.

Наличное денежное обращение. Порядок ведения кассовых операций. Применение контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов.

Ответственность за нарушение законодательства о расчетах.

Тема 12. Ответственность за нарушение торговых договоров

Виды и характер ответственности за нарушение обязательств, применяемой в торговом обороте. Закон и договор как основания установления (источники) ответственности. Функции ответственности в современных условиях.

Правомочия сторон по установлению в договоре и изменению предусмотренных законом мер ответственности. Установление в договоре мер ответственности за неисполнение обязанностей, предусмотренных законом.

Критерии выбора вида ответственности за нарушения обязательств в торговом обороте. Способы оптимального определения в договорах размера и порядка начисления неустойки (штрафа, пени).

Условия освобождения от ответственности за допущенное нарушение обязательства. Понятие непреодолимой силы. Указание в договоре конкретных обстоятельств, рассматриваемых в качестве непреодолимой силы. Другие предусмотренные законом основания для полного или частичного освобождения должника от ответственности.

Тема 13. Правовое регулирование рекламной деятельности

Легальное определение и признаки рекламы. Отграничение рекламы от нерекламной информации. Реклама как публичная оферта и как предложение делать оферты.

Классификации рекламы по различным основаниям. Надлежащая и ненадлежащая реклама, виды ненадлежащей рекламы. Контрреклама.

Развитие системы нормативных актов о рекламе до принятия нового Федерального закона «О рекламе» № 38-ФЗ от 13 марта 2006 г. Тенденции развития действующего законодательства о рекламе.

Система нормативных требований к содержанию и порядку размещения рекламы. Актуальные проблемы применения нормативных требований к рекламе.

Правовой статус субъектов рекламной деятельности. Отношения, возникающие между субъектами рекламной деятельности при производстве и размещении рекламы, их классификация. Отношения, связанные с рекламными отношениями, и их классификация. Правовой статус потребителей рекламы. Правовой статус органов саморегулирования в области рекламы.

Ответственность субъектов рекламной деятельности за нарушение законодательства о рекламе.

Способы и формы защиты прав субъектов рекламной деятельности и потребителей рекламы. Судебная и внесудебная защита прав.

Тема 14. Отдельные вопросы правового регулирования внешнеэкономической деятельности субъектов коммерческого права

Понятие и виды внешнеэкономических операций. Источники правового регулирования внешнеэкономических операций. Венская Конвенция 1980 г. о договорах международной купли-продажи товаров.

Правовые особенности внешнеэкономических сделок. Особенности заключения, исполнения внешнеэкономических сделок. Расчеты и платежи по внешнеэкономическим сделкам.

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности. Валютное регулирование и валютный контроль.

Разрешение споров по внешнеэкономическим сделкам.

Тема 15. Правовая защита интересов субъектов коммерческой деятельности

Государственные гарантии прав субъектов коммерческой деятельности. Ограничение прав государственных органов по вмешательству в деятельность субъектов коммерческой деятельности.

Способы защиты прав предпринимателей: понятие, виды. Формы защиты прав предпринимателей: понятие, виды.

Судебные формы защиты прав предпринимателей. Конституционный Суд РФ и защита прав предпринимателей. Защита прав предпринимателей арбитражным судом. Защита прав предпринимателей судом общей юрисдикции. Критерии разграничения подведомственности дел с участием предпринимателей. Особенности рассмотрения отдельных споров, вытекающих из предпринимательской деятельности (по спорам, вытекающим из договорных отношений, о защите права собственности, о защите чести, достоинства и деловой репутации и т.д.).

Внесудебные формы защиты прав предпринимателей. Нотариальная защита. Исполнительная надпись нотариуса и другие нотариальные действия, направленные на защиту прав и интересов предпринимателей. Третейские суды и защита прав предпринимателей. Третейское соглашение. Порядок и особенности рассмотрения споров в третейских судах. Порядок исполнения решений третейских судов. Досудебный (претензионный) порядок урегулирования споров.

ОСНОВНЫЕ ПРАВОВЫЕ АКТЫ И ЛИТЕРАТУРА

Правовые акты

1. Конституция Российской Федерации, принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 года, с учетом изменений статьи 65, внесенных Указами Президента РФ от 09.01.1996 N 20, от 10.02.1996 N 173, от 09.06.2001 N 679, от 25.07.2003 N 841, Федеральными конституционными законами от 25.03.2004 N 1-ФКЗ, от 14.10.2005 N 6-ФКЗ, от 12.07.2006 N 2-ФКЗ // Российская газета. – 25 декабря 1993. - № 237.
2. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 № 95-ФЗ (в ред. Федеральных законов от 28.07.2004 N 80-ФЗ, от 02.11.2004 N 127-ФЗ, от 31.03.2005 N 25-ФЗ, от 27.12.2005 N 197-ФЗ, с изм., внесенными Постановлениями Конституционного Суда РФ от 16.07.2004 N 15-П, от 17.11.2005 N 11-П, Определением Конституционного Суда РФ от 02.03.2006 N 22-О) // Собрание законодательства РФ. – 29 июля 2002. - N 30. - ст. 3012.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (в ред. Федеральных законов от 20.02.1996 N 18-ФЗ, от 12.08.1996 N 111-ФЗ, от 08.07.1999 N 138-ФЗ, от 16.04.2001 N 45-ФЗ, от 15.05.2001 N 54-ФЗ, от 21.03.2002 N 31-ФЗ, от 14.11.2002 N 161-ФЗ, от 26.11.2002 N 152-ФЗ, от 10.01.2003 N 15-ФЗ, от 23.12.2003 N 182-ФЗ, от 29.06.2004 N 58-ФЗ, от 29.07.2004 N 97-ФЗ, от 29.12.2004 N 192-ФЗ, от 30.12.2004 N 213-ФЗ, от 30.12.2004 N 217-ФЗ, от 02.07.2005 N 83-ФЗ, от 21.07.2005 N 109-ФЗ, от 03.01.2006 N 6-ФЗ, от 10.01.2006 N 18-ФЗ, от 03.06.2006 N 73-ФЗ, от 30.06.2006 N 93-ФЗ, от 27.07.2006 N 138-ФЗ, от 03.11.2006 N 175-ФЗ, от 04.12.2006 N 201-ФЗ, от 18.12.2006 N 231-ФЗ, от 18.12.2006 N 232-ФЗ, с изм., внесенными Федеральным законом от 29.12.2006 N 258-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. – 5 декабря 1994. - N 32. - ст. 3301.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (в ред. Федеральных законов от 12.08.1996 N 110-ФЗ, от 24.10.1997 N 133-ФЗ, от 17.12.1999 N 213-ФЗ, от 26.11.2002 N 152-ФЗ, от 10.01.2003 N 8-ФЗ, от 10.01.2003 N 15-ФЗ, от 26.03.2003 N 37-ФЗ, от 11.11.2003 N 138-ФЗ, от 23.12.2003 N 182-ФЗ, от 29.12.2004 N 189-ФЗ, от 30.12.2004 N 219-ФЗ, от 21.03.2005 N 22-ФЗ, от 09.05.2005 N 45-ФЗ, от 18.07.2005 N 89-ФЗ, от 02.02.2006 N 19-ФЗ, от 30.12.2006 N 276-ФЗ, с изм., внесенными Федеральным законом от 26.01.1996 N 15-ФЗ, Постановлением

- Конституционного Суда РФ от 23.12.1997 N 21-П, Федеральным законом от 18.12.2006 N 231-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. – 29 января 1996. - N 5. - ст. 410, ст. 411.
5. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26.11.2001 N 146-ФЗ (в ред. Федеральных законов от 02.12.2004 N 156-ФЗ, от 03.06.2006 N 73-ФЗ, с изм., внесенными Федеральными законами от 18.12.2006 N 231-ФЗ, от 29.12.2006 N 258-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. – 3 декабря 2001. - N 49. - ст. 4552.
 6. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 № 138-ФЗ (в ред. Федеральных законов от 30.06.2003 N 86-ФЗ, от 07.06.2004 N 46-ФЗ, от 28.07.2004 N 94-ФЗ, от 02.11.2004 N 127-ФЗ, от 29.12.2004 N 194-ФЗ, от 21.07.2005 N 93-ФЗ, от 27.12.2005 N 197-ФЗ, от 05.12.2006 N 225-ФЗ, с изм., внесенными Постановлениями Конституционного Суда РФ от 18.07.2003 N 13-П, от 27.01.2004 N 1-П, от 25.02.2004 N 4-П, от 26.12.2005 N 14-П, Определением Конституционного Суда РФ от 13.06.2006 N 272-О) // Собрание законодательства РФ. – 18 ноября 2002. - N 46. - ст. 4532.
 7. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 г. № 136-ФЗ (в ред. Федеральных законов от 30.06.2003 N 86-ФЗ, от 29.06.2004 N 58-ФЗ, от 03.10.2004 N 123-ФЗ, от 21.12.2004 N 172-ФЗ, от 29.12.2004 N 189-ФЗ, от 29.12.2004 N 191-ФЗ, от 07.03.2005 N 15-ФЗ, от 21.07.2005 N 111-ФЗ, от 22.07.2005 N 117-ФЗ, от 31.12.2005 N 206-ФЗ, от 17.04.2006 N 53-ФЗ, от 03.06.2006 N 73-ФЗ, от 30.06.2006 N 92-ФЗ, от 30.06.2006 N 93-ФЗ, от 27.07.2006 N 154-ФЗ, от 16.10.2006 N 160-ФЗ, от 04.12.2006 N 201-ФЗ, от 04.12.2006 N 204-ФЗ, от 18.12.2006 N 232-ФЗ, от 29.12.2006 N 261-ФЗ, от 28.02.2007 N 21-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. - 29 октября 2001. - № 44. – ст. 4147.
 8. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ (в ред. Федеральных законов от 25.04.2002 N 41-ФЗ, от 25.07.2002 N 112-ФЗ, от 30.10.2002 N 130-ФЗ, от 31.10.2002 N 133-ФЗ, от 31.12.2002 N 187-ФЗ, от 30.06.2003 N 86-ФЗ, от 04.07.2003 N 94-ФЗ, от 04.07.2003 N 103-ФЗ, от 11.11.2003 N 138-ФЗ, от 11.11.2003 N 144-ФЗ, от 08.12.2003 N 161-ФЗ, от 08.12.2003 N 169-ФЗ, от 23.12.2003 N 185-ФЗ, от 09.05.2004 N 37-ФЗ, от 26.07.2004 N 77-ФЗ, от 28.07.2004 N 93-ФЗ, от 20.08.2004 N 114-ФЗ, от 20.08.2004 N 118-ФЗ, от 25.10.2004 N 126-ФЗ, от 28.12.2004 N 183-ФЗ, от 28.12.2004 N 187-ФЗ, от 30.12.2004 N 211-ФЗ, от 30.12.2004 N 214-ФЗ, от 30.12.2004 N 219-ФЗ (ред.

21.03.2005), от 07.03.2005 N 14-ФЗ, от 07.03.2005 N 15-ФЗ, от 21.03.2005 N 19-ФЗ, от 21.03.2005 N 21-ФЗ, от 22.04.2005 N 38-ФЗ, от 09.05.2005 N 45-ФЗ, от 18.06.2005 N 66-ФЗ, от 02.07.2005 N 80-ФЗ, от 02.07.2005 N 82-ФЗ, от 21.07.2005 N 93-ФЗ, от 21.07.2005 N 113-ФЗ, от 22.07.2005 N 120-ФЗ, от 27.09.2005 N 124-ФЗ, от 05.12.2005 N 156-ФЗ, от 19.12.2005 N 161-ФЗ, от 26.12.2005 N 183-ФЗ, от 27.12.2005 N 193-ФЗ, от 31.12.2005 N 199-ФЗ, от 05.01.2006 N 7-ФЗ, от 05.01.2006 N 10-ФЗ, от 02.02.2006 N 19-ФЗ, от 03.03.2006 N 30-ФЗ, от 16.03.2006 N 41-ФЗ, от 15.04.2006 N 47-ФЗ, от 29.04.2006 N 57-ФЗ, от 08.05.2006 N 65-ФЗ, от 03.06.2006 N 73-ФЗ, от 03.06.2006 N 78-ФЗ, от 03.07.2006 N 97-ФЗ, от 18.07.2006 N 111-ФЗ, от 18.07.2006 N 121-ФЗ, от 26.07.2006 N 133-ФЗ, от 26.07.2006 N 134-ФЗ, от 27.07.2006 N 139-ФЗ, от 27.07.2006 N 153-ФЗ, от 16.10.2006 N 160-ФЗ, от 03.11.2006 N 181-ФЗ, от 03.11.2006 N 182-ФЗ, от 05.11.2006 N 189-ФЗ, от 04.12.2006 N 201-ФЗ, от 04.12.2006 N 203-ФЗ, от 18.12.2006 N 232-ФЗ, от 29.12.2006 N 258-ФЗ, от 29.12.2006 N 262-ФЗ, от 30.12.2006 N 266-ФЗ, от 30.12.2006 N 270-ФЗ, от 09.02.2007 N 19-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. – 7 января 2002. - N 1 (ч. 1). - ст. 1.

9. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.06.1998 № 146-ФЗ (в ред. Федеральных законов от 09.07.1999 N 154-ФЗ, от 02.01.2000 N 13-ФЗ, от 05.08.2000 N 118-ФЗ (ред. 24.03.2001), от 28.12.2001 N 180-ФЗ, от 29.12.2001 N 190-ФЗ, от 30.12.2001 N 196-ФЗ, Таможенного кодекса РФ от 28.05.2003 N 61-ФЗ, Федеральных законов от 06.06.2003 N 65-ФЗ, от 30.06.2003 N 86-ФЗ, от 07.07.2003 N 104-ФЗ, от 23.12.2003 N 185-ФЗ, от 29.06.2004 N 58-ФЗ, от 29.07.2004 N 95-ФЗ, от 02.11.2004 N 127-ФЗ, от 01.07.2005 N 78-ФЗ, от 04.11.2005 N 137-ФЗ, от 02.02.2006 N 19-ФЗ, от 27.07.2006 N 137-ФЗ, от 30.12.2006 N 265-ФЗ, от 30.12.2006 N 268-ФЗ, с изм., внесенными Федеральными законами от 30.03.1999 N 51-ФЗ, от 31.07.1998 N 147-ФЗ (ред. 09.07.2002), Определением Конституционного Суда РФ от 06.12.2001 N 257-О) // Собрание законодательства РФ. – 3 августа 1998. - № 31. - ст. 3824.
10. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (в ред. Федеральных законов от 05.08.2000 N 118-ФЗ, от 29.12.2000 N 166-ФЗ, от 30.05.2001 N 71-ФЗ, от 06.08.2001 N 110-ФЗ, от 07.08.2001 N 118-ФЗ, от 08.08.2001 N 126-ФЗ, от 27.11.2001 N 148-ФЗ, от 29.11.2001 N 158-ФЗ, от 28.12.2001 N 179-ФЗ (ред. 31.12.2002), от 29.12.2001 N 187-ФЗ, от 31.12.2001 N 198-ФЗ, от 29.05.2002 N 57-ФЗ, от 24.07.2002 N 104-ФЗ, от 24.07.2002 N 110-ФЗ (ред.

31.12.2002), от 25.07.2002 N 116-ФЗ, от 27.12.2002 N 182-ФЗ, от 31.12.2002 N 187-ФЗ, от 31.12.2002 N 190-ФЗ, от 31.12.2002 N 191-ФЗ, от 31.12.2002 N 193-ФЗ, от 31.12.2002 N 196-ФЗ, от 06.05.2003 N 51-ФЗ, от 22.05.2003 N 55-ФЗ, Таможенного кодекса РФ от 28.05.2003 N 61-ФЗ, Федеральных законов от 06.06.2003 N 65-ФЗ, от 23.06.2003 N 78-ФЗ, от 30.06.2003 N 86-ФЗ, от 07.07.2003 N 105-ФЗ, от 07.07.2003 N 110-ФЗ, от 07.07.2003 N 117-ФЗ, от 11.11.2003 N 139-ФЗ, от 11.11.2003 N 147-ФЗ, от 11.11.2003 N 148-ФЗ, от 08.12.2003 N 163-ФЗ, от 23.12.2003 N 178-ФЗ, от 05.04.2004 N 16-ФЗ, от 29.06.2004 N 58-ФЗ, от 30.06.2004 N 60-ФЗ, от 30.06.2004 N 62-ФЗ, от 20.07.2004 N 65-ФЗ, от 20.07.2004 N 66-ФЗ, от 20.07.2004 N 70-ФЗ, от 28.07.2004 N 83-ФЗ, от 28.07.2004 N 84-ФЗ, от 28.07.2004 N 86-ФЗ, от 29.07.2004 N 95-ФЗ, от 18.08.2004 N 102-ФЗ, от 20.08.2004 N 103-ФЗ, от 20.08.2004 N 105-ФЗ, от 20.08.2004 N 107-ФЗ, от 20.08.2004 N 108-ФЗ, от 20.08.2004 N 109-ФЗ, от 20.08.2004 N 110-ФЗ, от 20.08.2004 N 112-ФЗ, от 22.08.2004 N 122-ФЗ, от 04.10.2004 N 124-ФЗ, от 02.11.2004 N 127-ФЗ, от 29.11.2004 N 141-ФЗ, от 28.12.2004 N 183-ФЗ, от 29.12.2004 N 203-ФЗ, от 29.12.2004 N 204-ФЗ, от 29.12.2004 N 208-ФЗ, от 30.12.2004 N 212-ФЗ, от 18.05.2005 N 50-ФЗ, от 03.06.2005 N 55-ФЗ, от 06.06.2005 N 58-ФЗ, от 18.06.2005 N 62-ФЗ, от 18.06.2005 N 63-ФЗ, от 18.06.2005 N 64-ФЗ, от 29.06.2005 N 68-ФЗ, от 30.06.2005 N 71-ФЗ, от 30.06.2005 N 74-ФЗ, от 01.07.2005 N 78-ФЗ, от 18.07.2005 N 90-ФЗ, от 21.07.2005 N 93-ФЗ, от 21.07.2005 N 101-ФЗ, от 21.07.2005 N 106-ФЗ, от 21.07.2005 N 107-ФЗ, от 22.07.2005 N 117-ФЗ, от 22.07.2005 N 118-ФЗ, от 22.07.2005 N 119-ФЗ, от 20.10.2005 N 131-ФЗ, от 05.12.2005 N 155-ФЗ, от 06.12.2005 N 158-ФЗ, от 20.12.2005 N 168-ФЗ, от 31.12.2005 N 201-ФЗ, от 31.12.2005 N 205-ФЗ, от 10.01.2006 N 16-ФЗ, от 28.02.2006 N 28-ФЗ, от 13.03.2006 N 39-ФЗ, от 03.06.2006 N 73-ФЗ, от 03.06.2006 N 75-ФЗ, от 30.06.2006 N 93-ФЗ, от 18.07.2006 N 119-ФЗ, от 26.07.2006 N 134-ФЗ, от 27.07.2006 N 137-ФЗ, от 27.07.2006 N 144-ФЗ, от 27.07.2006 N 151-ФЗ, от 27.07.2006 N 153-ФЗ, от 16.10.2006 N 160-ФЗ, от 03.11.2006 N 175-ФЗ, от 03.11.2006 N 176-ФЗ, от 03.11.2006 N 177-ФЗ, от 03.11.2006 N 178-ФЗ, от 10.11.2006 N 191-ФЗ, от 04.12.2006 N 201-ФЗ, от 05.12.2006 N 208-ФЗ, от 29.12.2006 N 244-ФЗ, от 30.12.2006 N 268-ФЗ, от 30.12.2006 N 276-ФЗ, с изм., внесенными Федеральным законом от 24.12.2002 N 176-ФЗ, Определением Конституционного Суда РФ от 14.01.2003 N 129-О, Федеральными законами от 23.12.2003 N 186-ФЗ, от 29.12.2004 N 205-ФЗ, Определением Конституционного Суда РФ от 13.06.2006 N 272-О, Федеральными законами от

- 18.12.2006 N 232-ФЗ, от 29.12.2006 N 257-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. – 7 августа 2000. - № 32. - ст. 3340.
11. Семейный кодекс Российской Федерации от 25.12.1995 № 223-ФЗ (в ред. Федеральных законов от 15.11.1997 N 140-ФЗ, от 27.06.1998 N 94-ФЗ, от 02.01.2000 N 32-ФЗ, от 22.08.2004 N 122-ФЗ, от 28.12.2004 N 185-ФЗ, от 03.06.2006 N 71-ФЗ, с изм., внесенными Федеральными законами от 18.12.2006 N 231-ФЗ, от 29.12.2006 N 258-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. – 1 января 1996. - N 1. - ст. 16.
 12. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (в ред. Федеральных законов от 24.07.2002 N 97-ФЗ, от 25.07.2002 N 116-ФЗ, от 30.06.2003 N 86-ФЗ, от 27.04.2004 N 32-ФЗ, от 22.08.2004 N 122-ФЗ, от 29.12.2004 N 201-ФЗ, от 09.05.2005 N 45-ФЗ, от 30.06.2006 N 90-ФЗ, от 18.12.2006 N 232-ФЗ, от 30.12.2006 N 271-ФЗ, с изм., внесенными Постановлением Конституционного Суда РФ от 15.03.2005 N 3-П, Определением Конституционного Суда РФ от 11.07.2006 N 213-О) // Собрание законодательства РФ. – 7 января 2002. - N 1 (ч. 1). - ст. 3.
 13. Федеральный закон от 8 августа 2001 г. N 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» (в ред. Федеральных законов от 23.06.2003 N 76-ФЗ, от 08.12.2003 N 169-ФЗ, от 23.12.2003 N 185-ФЗ, от 02.11.2004 N 127-ФЗ, от 02.07.2005 N 83-ФЗ, от 05.02.2007 N 13-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. - 13.08.2001. - N 33 (часть I). - ст. 3431.
 14. Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. N 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (в ред. Федеральных законов от 11.07.1998 N 96-ФЗ, от 31.12.1998 N 193-ФЗ, от 21.03.2002 N 31-ФЗ, от 29.12.2004 N 192-ФЗ, от 27.07.2006 N 138-ФЗ, с изм., внесенными Федеральным законом от 18.12.2006 N 231-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. - 16.02.1998. -N 7. - ст. 785.
 15. Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. N 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (в ред. Федеральных законов от 13.06.1996 N 65-ФЗ, от 24.05.1999 N 101-ФЗ, от 07.08.2001 N 120-ФЗ, от 21.03.2002 N 31-ФЗ, от 31.10.2002 N 134-ФЗ, от 27.02.2003 N 29-ФЗ, от 24.02.2004 N 5-ФЗ, от 06.04.2004 N 17-ФЗ, от 02.12.2004 N 153-ФЗ, от 29.12.2004 N 192-ФЗ, от 27.12.2005 N 194-ФЗ, от 31.12.2005 N 208-ФЗ, от 05.01.2006 N 7-ФЗ, от 27.07.2006 N 138-ФЗ, от 27.07.2006 N 146-ФЗ, от 27.07.2006 N 155-ФЗ, от 05.02.2007 N 13-ФЗ, с изм., внесенными Федеральным законом от 18.12.2006 N 231-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. - 01.01.1996. - N 1. - ст. 1.

16. Федеральный закон от 8 мая 1996 г. N 41-ФЗ «О производственных кооперативах» (в ред. Федеральных законов от 14.05.2001 N 53-ФЗ, от 21.03.2002 N 31-ФЗ, с изм., внесенными Федеральным законом от 18.12.2006 N 231-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. - 13.05.1996. - N 20 - ст. 2321.
17. Федеральный закон от 14 ноября 2002 г. N 161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» (в ред. Федерального закона от 08.12.2003 N 169-ФЗ, с изм., внесенными Федеральным законом от 18.12.2006 N 231-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. - 02.12.2002. - N 48. - ст. 4746.
18. Федеральный закон от 12 января 1996 г. N 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» (в ред. Федеральных законов от 26.11.1998 N 174-ФЗ, от 08.07.1999 N 140-ФЗ, от 21.03.2002 N 31-ФЗ, от 28.12.2002 N 185-ФЗ, от 23.12.2003 N 179-ФЗ, от 10.01.2006 N 18-ФЗ, от 02.02.2006 N 19-ФЗ, от 03.11.2006 N 175-ФЗ, от 30.12.2006 N 274-ФЗ, от 30.12.2006 N 276-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. - 15.01.1996. - N 3. - ст. 145.
19. Федеральный закон от 8 декабря 1995 г. N 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации» (в ред. Федеральных законов от 07.03.1997 N 47-ФЗ, от 18.02.1999 N 34-ФЗ, от 21.03.2002 N 31-ФЗ, от 10.01.2003 N 8-ФЗ, от 10.01.2003 N 15-ФЗ, от 11.06.2003 N 73-ФЗ, от 03.11.2006 N 183-ФЗ, с изм., внесенными Федеральным законом от 18.12.2006 N 231-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. - 11.12.1995. - N 50. - ст. 4870.
20. Федеральный закон от 8 августа 2001 г. N 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» (в ред. Федеральных законов от 13.03.2002 N 28-ФЗ, от 21.03.2002 N 31-ФЗ, от 09.12.2002 N 164-ФЗ, от 10.01.2003 N 17-ФЗ, от 27.02.2003 N 29-ФЗ, от 11.03.2003 N 32-ФЗ, от 26.03.2003 N 36-ФЗ, от 23.12.2003 N 185-ФЗ, от 02.11.2004 N 127-ФЗ, от 21.03.2005 N 20-ФЗ, от 02.07.2005 N 80-ФЗ, от 31.12.2005 N 200-ФЗ, от 27.07.2006 N 156-ФЗ, от 04.12.2006 N 201-ФЗ, от 29.12.2006 N 244-ФЗ, от 29.12.2006 N 252-ФЗ, от 05.02.2007 N 13-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. - 13.08.2001. - N 33 (часть I). - ст. 3430.
21. Федеральный закон от 26 июля 2006 г. N 135-ФЗ «О защите конкуренции» // Собрание законодательства РФ. - 31.07.2006. - N 31 (1 ч.). - ст. 3434.
22. Федеральный закон от 17 августа 1995 г. N 147-ФЗ «О естественных монополиях» (в ред. Федеральных законов от 08.08.2001 N 126-ФЗ, от 30.12.2001 N 196-ФЗ, от 10.01.2003 N

- 16-ФЗ, от 26.03.2003 N 39-ФЗ, от 29.06.2004 N 58-ФЗ, от 31.12.2005 N 199-ФЗ (ред. 29.12.2006), от 04.05.2006 N 62-ФЗ, от 29.12.2006 N 258-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. - 21.08.1995. - N 34. - ст. 3426.
23. Федеральный закон от 11 августа 1995 г. N 135-ФЗ «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях» (в ред. Федеральных законов от 21.03.2002 N 31-ФЗ, от 25.07.2002 N 112-ФЗ, от 04.07.2003 N 94-ФЗ, от 22.08.2004 N 122-ФЗ, от 30.12.2006 N 276-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. - 14.08.1995. - N 33. - ст. 3340.
24. Федеральный закон от 23 сентября 1992 г. N 3520-1 «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименования мест происхождения товаров» (в ред. Федерального закона от 11.12.2002 N 166-ФЗ, с изм., внесенными Федеральными законами от 27.12.2000 N 150-ФЗ, от 30.12.2001 N 194-ФЗ, от 24.12.2002 N 176-ФЗ) // Российская газета. - N 228. - 17.10.1992.
25. Федеральный закон от 14 июня 1995 г. N 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства» (в ред. Федеральных законов от 21.03.2002 N 31-ФЗ, от 22.08.2004 N 122-ФЗ, от 02.02.2006 N 19-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. - 19.06.1995. - N 25. - ст. 2343.
26. Федеральный закон от 11 июня 2003 г. N 74-ФЗ «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» (в ред. Федерального закона от 04.12.2006 N 201-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. - 16.06.2003. - N 24. - ст. 2249.
27. Федеральный закон от 21 июля 1997 г. № 119-ФЗ «Об исполнительном производстве» (в ред. Федеральных законов от 10.01.2003 N 8-ФЗ, от 08.12.2003 N 161-ФЗ, от 05.03.2004 N 11-ФЗ, от 29.06.2004 N 58-ФЗ, от 22.08.2004 N 122-ФЗ, от 12.10.2005 N 126-ФЗ, от 27.12.2005 N 197-ФЗ, от 03.11.2006 N 175-ФЗ, с изм., внесенными Постановлением Конституционного Суда РФ от 30.07.2001 N 13-П, Федеральными законами от 24.12.2002 N 176-ФЗ, от 23.12.2003 N 186-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. - 28.07.1997. - N 30. - ст. 3591.
28. Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (в ред. Федеральных законов от 02.01.2000 N 22-ФЗ, от 22.08.2004 N 122-ФЗ, от 02.02.2006 N 19-ФЗ, от 18.12.2006 N 232-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. - 01.03.1999. - N 9. - ст. 1096.
29. Федеральный закон от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» (в ред. Федеральных законов от 21.03.2002 N 31-ФЗ, от 25.07.2002 N

- 117-ФЗ, от 08.12.2003 N 169-ФЗ, от 22.07.2005 N 117-ФЗ, от 03.06.2006 N 75-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. - 12.07.1999. - N 28. - ст. 3493.
30. Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (в ред. Федеральных законов от 22.08.2004 N 122-ФЗ, от 29.12.2004 N 192-ФЗ, от 31.12.2004 N 220-ФЗ, от 24.10.2005 N 133-ФЗ, от 18.07.2006 N 116-ФЗ, от 05.02.2007 N 13-ФЗ, с изм., внесенными Федеральным законом от 18.12.2006 N 231-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. - 28.10.2002. - N 43. - ст. 4190.
31. Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (в ред. Федеральных законов от 22.08.2004 N 122-ФЗ, от 22.07.2005 N 117-ФЗ, от 02.02.2006 N 19-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. - 15.12.2003. - N 50. - ст. 4850.
32. Федеральный закон от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» (в ред. Федеральных законов от 10.12.2003 N 173-ФЗ (ред. 26.07.2006), от 29.06.2004 N 58-ФЗ, от 18.07.2005 N 90-ФЗ, от 26.07.2006 N 131-ФЗ, от 30.12.2006 N 267-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. - 15.12.2003. - N 50. - ст. 4859.
33. Федеральный закон от 30 ноября 1995 г. N 190-ФЗ «О финансово-промышленных группах» // Собрание законодательства РФ. - 04.12.1995. - N 49. - ст. 4697.
34. Федеральный закон от 2 декабря 1990 года N 395-1 «О банках и банковской деятельности» (в ред. Федеральных законов от 03.02.1996 N 17-ФЗ, от 31.07.1998 N 151-ФЗ, от 05.07.1999 N 126-ФЗ, от 08.07.1999 N 136-ФЗ, от 19.06.2001 N 82-ФЗ, от 07.08.2001 N 121-ФЗ, от 21.03.2002 N 31-ФЗ, от 30.06.2003 N 86-ФЗ, от 08.12.2003 N 169-ФЗ, от 23.12.2003 N 181-ФЗ, от 23.12.2003 N 185-ФЗ, от 29.06.2004 N 58-ФЗ, от 29.07.2004 N 97-ФЗ, от 02.11.2004 N 127-ФЗ, от 29.12.2004 N 192-ФЗ, от 30.12.2004 N 219-ФЗ, от 21.07.2005 N 106-ФЗ, от 02.02.2006 N 19-ФЗ, от 03.05.2006 N 60-ФЗ, от 27.07.2006 N 140-ФЗ, от 29.12.2006 N 246-ФЗ, с изм., внесенными Постановлением Конституционного Суда РФ от 23.02.1999 N 4-П, Федеральным законом от 08.07.1999 N 144-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. - 05.02.1996. - N 6. - ст. 492.
35. Закон РФ от 19 июня 1992 г. N 3085-1 «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации» (в ред. Федеральных законов от 11.07.1997 N 97-ФЗ, от 28.04.2000 N 54-ФЗ, от 21.03.2002 N 31-ФЗ) // Российская газета. - N 139. - 19.06.1992.

36. Закон РФ от 7 июля 1993 г. N 5340-1 «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации» (в ред. Федеральных законов от 19.05.1995 N 82-ФЗ, от 21.03.2002 N 31-ФЗ, от 08.12.2003 N 169-ФЗ) // Российская газета. - N 154. - 12.08.1993.

Литература

1. Абова Т. Е., Кабалкин А. Ю. Комментарий к Гражданскому кодексу РФ, части второй. - М.: Издательство «Юрайт», 2004.
2. Аграновский А. В. Правовое регулирование безналичных расчетов в предпринимательской деятельности на территории РФ. - М.: Издательство Московского Университета, 2005.
3. Алексеев С. С., Бекленищева И. В. Научно-практический комментарий к ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях». - М.: Издательство «Статут», 2003;
4. Анохин В.С. Предпринимательское право: Учебник для студентов высш. учеб. заведений. - Гуманит. изд. центр ВЛАДОС. - 2003. - 302 с.
5. Байша Ж.Ф. Предпринимательское право. Конспект лекций. - Ростов-н/Д. - 2004. - 160 с.
6. Борисов А. Б. Комментарий к Гражданскому кодексу РФ части первой, части второй, части третьей (постатейный) с постатейными материалами и практическими разъяснениями. - М.: Книжный мир, 2006.
7. Борисов А.Н. Комментарий к ФЗ «О финансовой аренде (лизинге) (постатейный)». – М.: ЗАО Юстицинформ, 2005.
8. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Общие положения. – М.: Статут, 2006.
9. Вайпан В. А. Комментарий к ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества». - М.: Юстицинформ, 2004.
10. Витрянский В. В. Научно-практический комментарий (постатейный) к ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». – М.: Статут, 2003.
11. Вострикова Л. Г. Комментарий к ФЗ «О банках и банковской деятельности».- М.: Юстицинформ, 2006.
12. Гуев А. Н. Комментарий к постановлениям Пленума Верховного суда РФ по гражданским делам. – М.: ИНФРА-М, 2001.
13. Гусева Т. А., Ларина Н. В. Индивидуальный предприниматель: от регистрации до прекращения деятельности. - М.: Юстицинформ, 2005.
14. Гусева Т. А. Комментарий к ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей». - М.: Юстицинформ, 2005.

15. Договорные отношения: Юридический справочник предпринимателя. – М.: Изд-во Тихомирова М. Ю., 2005.
16. Додонов В. Н. Словарь юридических терминов. - М.: ИНФРА – М, 1998.
17. Егиазаров В.А. Транспортное право: Учеб. – М.: Юстицинформ, 2005.
18. Егоров Н. Д., Елисеев И. В. Гражданское право: Учеб: В 3 т. Т. 1. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004.
19. Ершова И.В. Предпринимательское право. — М.: Юриспруденция. — 2002.
20. Жилина Г. А. Комментарий к Арбитражному процессуальному кодексу РФ. – М.: Феникс, 2003.
21. Иванов Г. Г. Комментарий к Кодексу торгового мореплавания РФ. - М.: Издательство «Спарк», 2000.
22. Калинин Н. И., Удачин А. А. Постатейный комментарий к ФЗ «О крестьянском (фермерском) хозяйстве». - М.: Международная академия оценки и консалтинга, 2004.
23. Калинин Н. И., Удачин А. А. Постатейный комментарий к ФЗ «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения». - М.: Международная академия оценки и консалтинга, 2004.
24. Карапетов А. Д. Неустойка как средство защиты прав кредитора в российском и зарубежном праве. - М.: Статут, 2005.
25. Коммерческое право: Учебник: в 2-х т. Попондопуло В.Ф., Яковлева В.Ф. СПб.: СПбург.ун-та, 1998.
26. Корецкий А.Д. Договорное право России. Основы теории и практика реализации. – М.: ИКЦ «МарТ», 2004.
27. Круглова Н.Ю. Хозяйственное право: Учебное пособие. 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство РДЛ, 2005.
28. Лебедев К.К. Хрестоматия по предпринимательскому и коммерческому праву: Общие положения. Правовой статус индивидуального предпринимателя/ К.К.Лебедев.- СПб.: Юрид.центр Пресс, 2001.
29. Мозолин В. П., Малеина М. Н. Научно-практический комментарий к Гражданскому кодексу РФ, части первой. - М.: Издательство «Норма», 2004.
30. Садовников Г. Д. Комментарий к Конституции РФ. - М.: Юрайт – Издат, 2006.
31. Сарбаш С. В. Исполнение взаимных обязательств. - М.: Статут, 2004.
32. Суханов Е. А. Гражданское право. Ч. 2.: Учебник. - М.: Издательство – БЕК, 2000.
33. Ткач А. Н. Комментарий к ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» (постатейный). – М.: ЗАО Юстицинформ, 2006.

34. Яковлев В. Ф. Гражданское право: Учебник. - М.: Изд-во РАГС, 2003.

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

№	Тема	Лекции	Семинары	Самостоя- тельная работа
1	Предмет и значение коммерческого права	2	4	5
2	Участники коммерческой деятельности	2	2	4
3	Правовые основы создания, реорганизации и ликвидации участников коммерческой деятельности	2	4	6
4	Особенности правового положения отдельных видов участников коммерческой деятельности	4	2	6
5	Объекты торгового оборота и способы их индивидуализации	2	4	6
6	Правовые вопросы создания конкурентной среды в сфере коммерческой деятельности	4	2	5
7	Договоры в товарном обращении	2	2	5
8	Договоры на реализацию товаров	2	2	5
9	Посреднические договоры в торговле	2	2	5
10	Договоры, содействующие торговле	2	2	5
11	Правовое регулирование расчетов в коммерческой деятельности	4	4	6
12	Ответственность за нарушение торговых договоров	2	2	4
13	Правовое регулирование рекламной деятельности	2	2	4
14	Отдельные вопросы правового регулирования внешнеэкономической деятельности субъектов коммерческого права	2	2	5
15	Правовая защита интересов субъектов коммерческой деятельности	4	2	5
	ВСЕГО	38	38	76

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ЛЕКЦИЙ

Тема 1. Предмет и значение коммерческого права

1. Понятие и предмет коммерческого права
2. Место коммерческого права в системе права
3. Принципы коммерческого права

1. Понятие и предмет коммерческого права

Переход к рыночным отношениям, коренные изменения роли государства в регулировании экономики потребовали создания новых правовых основ функционирования участников экономических отношений, базирующихся на равенстве всех организационно-правовых форм юридических лиц, участвующих в имущественном обороте. Именно с этим и связано возрождение коммерческого права.

Российская доктрина права исходит из объективного и субъективного критерия выделения коммерческих отношений, являющихся предметом коммерческого права.

1. Субъективный критерий выделения коммерческого права как подотрасли гражданского права означает, что субъектами отношений, регулируемых коммерческим правом, являются специальные субъекты гражданского права - предприниматели. Таким образом, круг участников отношений, регулируемых коммерческим правом, не совпадает с общим составом субъектов гражданского права. В торговом обороте не могут участвовать физические лица.

2. Объективный критерий отнесения круга общественных отношений к предмету регулирования коммерческим правом позволяет выделить только отношения по продвижению товарной массы от изготовителя к потребителям.

Таким образом, коммерческое право - это совокупность общих и специальных норм частного права, регулирующих торговые и тесно связанные с ними отношения, возникающие между коммерческими и некоммерческими организациями и индивидуальными предпринимателями или с их участием в предпринимательской деятельности.

Статья 2 ГК РФ закрепляет отношения, регулирование которых осуществляется гражданским законодательством. Среди данных отношений в особую группу отнесены предпринимательские отношения.

Предпринимательские отношения - это имущественные и связанные с ними личные неимущественные отношения, складывающиеся между лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность, или с их участием, основанные на равенстве, автономии воли и имущественной самостоятельности их участников.

Т.о., предпринимательские отношения относятся к предмету гражданско-правового регулирования, рассматриваются как составная часть структуры предмета гражданского права.

Необходимо отметить, что предпринимательские отношения возникают в связи с осуществлением предпринимательской деятельности, легальное определение которой дано в ст. 2 ГК РФ.

Предпринимательская деятельность - 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.

Признаки предпринимательской деятельности:

Во-первых, предпринимательская деятельность - это деятельность самостоятельная. Этот признак указывает на волевой источник предпринимательской деятельности. Граждане и юридические лица самостоятельно, т.е. своей властью и в своем интересе осуществляют предпринимательскую деятельность. Если деятельность лица не является самостоятельной, то она не относится к предпринимательской.

Во-вторых, предпринимательская деятельность - это деятельность, осуществляемая лицом на свой риск. Действительно, свобода деятельности предполагает и несение риска последствий соответствующих действий (бездействия). Если деятельность осуществляется не на свой риск, то она не относится к предпринимательской.

Как и всякая деятельность, деятельность предпринимателя направлена на приобретение и использование каких-либо благ, удовлетворяющих потребности человека, а именно имущественных благ, в конечном счете — прибыли. Однако в силу различных причин этот результат не всегда достижим. Это связано с риском. Коммерческий риск — это обычное для деятельности в рыночных условиях явление, связанное с возможностью наступления как благоприятных, так и неблагоприятных имущественных последствий деятельности предпринимателя. Причины таких последствий могут быть различными: объективными или субъективными.

В-третьих, предпринимательская деятельность - это деятельность, направленная на систематическое получение прибыли. При этом речь идет об основной цели деятельности предпринимателя. Если же извлечение прибыли не является основной целью деятельности лица, то оно не есть предприниматель, а его деятельность не может быть отнесена к предпринимательской.

Для квалификации деятельности гражданина как предпринимательской важное значение имеет установление признака систематичности извлечения прибыли. Очевидно, не относятся к предпринимательской деятельности эпизодически совершаемые разовые сделки гражданина, когда он не зарегистрирован в качестве предпринимателя.

В-четвертых, предпринимательская деятельность — деятельность лица, прошедшего государственную регистрацию в качестве индивидуального предпринимателя или коммерческой организации.

С момента государственной регистрации предприниматель наделяется совокупностью прав и обязанностей, необходимых для участия в

предпринимательской деятельности, и выступает в качестве самостоятельного участника в гражданском обороте, в административных, налоговых, трудовых и иных правоотношениях.

С 01.07.2002 г. государственная регистрация юридических лиц в Российской Федерации стала осуществляться по правилам, установленным ФЗ от 08.08.2001 г. "О государственной регистрации юридических лиц". Осуществление предпринимательской деятельности без государственной регистрации запрещается. Доходы, полученные от такой деятельности, подлежат взысканию в доход государства в установленном порядке.

В определенных случаях предпринимательская деятельность осуществляется лицами, не зарегистрированными в качестве предпринимателей. Законодатель учитывает это и предусматривает для таких случаев особые правила. Например, некоммерческие организации, не являясь предпринимателями, могут осуществлять предпринимательскую деятельность, но лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, и соответствующую этим целям. В той мере, в какой некоммерческие организации осуществляют предпринимательскую деятельность, на них и их деятельность следует распространять нормы о правовом регулировании предпринимательской деятельности.

2. Место коммерческого права в системе права

Исходя из данного нами определения Коммерческого права – как совокупность общих и специальных норм частного (гражданского) права, регулирующих отношения между предпринимателями или с их участием в предпринимательской деятельности. Видно, что Коммерческое право не является самостоятельной отраслью права, а представляет собой составную часть гражданского права.

Профессор Суханов Е.А. определяет коммерческое право в качестве подотрасли гражданского права наряду с такими его подотраслями, как вещное право, обязательственное право, наследственное право, семейное право, международное частное право.

Однако нельзя не заметить, что коммерческое право, в отличие от других подотраслей гражданского права, не имеет своего раздела в ГК, подобно вещному праву, обязательственному праву, наследственному праву, праву интеллектуальной собственности или даже международному частному праву. Не оформлено коммерческое право также в виде отдельного кодекса, подобно семейному праву. Нормы коммерческого права рассредоточены по всему ГК, содержатся в виде вкраплений в большинстве его разделов, глав и параграфов, а также во множестве других законов и правовых актов.

С учетом отмеченного коммерческое право можно было бы определить как функциональную подотрасль гражданского права. При этом критерием выделения коммерческого права в системе гражданского права является специальный субъект — предприниматель.

3. Принципы коммерческого права

Признание коммерческого права составной частью гражданского права влечет за собой необходимость уяснения вопроса о наличии или отсутствии самостоятельных принципов выделяемого права. Принципы права - это основные, необходимые положения отрасли права. Их выделение позволяет выяснить сущность, содержание, цели, направления и перспективы регулирования общественных отношений.

Самостоятельных принципов коммерческого права, присущих только данному правовому образованию, существовать не должно, поскольку речь идет об общих с гражданским правом методах регулирования, возникающих в торговом обороте отношений. Однако, обнаруживая особенности субъектного состава коммерческого права, наличие обособленного предмета, следует указать, что общие принципы частного права в коммерческом праве претерпели определенные изменения, приобрели особенности проявления. Таким образом, коммерческое право строится на общих принципах частного права с определенными особенностями, вызванными специальным режимом участников торгового оборота и отношений, в которые они вступают.

К принципам коммерческого права относятся:

1) Принцип дозволительной направленности частноправового регулирования означает возможность для субъектов частного права действовать по своему усмотрению, т.е. возможность свободно распоряжаться принадлежащими им правами, в частности осуществлять любые виды предпринимательской деятельности, не запрещенные законом (ст. 18, 49 ГК). Этот принцип можно выразить формулой «дозволено все, что не запрещено законом», в которой воплощена суть частного права и в том числе коммерческого права. Напомним, сущность публичного права выражается прямо противоположной формулой — «дозволено только то, что прямо разрешено законом».

Принцип дозволительной направленности частноправового регулирования направлен на обеспечение свободы предпринимательства и, в частности на:

- неприкосновенность собственности, имущество м.б. изъято лишь по решению суда п.3 ст. 35 КРФ;

- свободу договора (свобода заключения договора, выбора партнеров по договору, вида договора и его условий) ст.1, ст. 421 ГК;

- недопустимость произвольного вмешательства кого-либо в дела предпринимателя ст.23 КРФ;

- беспрепятственное осуществления гражданских прав предпринимателя ст. 34 КРФ ст. 9 ГК (гражданские права м.б. ограничены на основании ФЗ и только в той мере, в какой это необходимо в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья и т.д.)

2) Принцип равенства участников частноправовых отношений. Субъекты частноправовых отношений, будь то физические или юридические

лица, в том числе предприниматели, взаимно не подчинены и в этом смысле обладают принципиально равными правовыми возможностями.

Указанный принцип, воплощающий равенство участников регулируемых частным правом отношений, означает также равенство среди предпринимателей независимо от их организационно-правовой формы и формы собственности, на базе которой они функционируют, и направлен на достижение практического функционирования рыночной экономики, на создание единого рынка, на котором выступают все предприниматели: физические и юридические лица, в том числе иностранные. Таким образом, создаются условия для развития их инициативы и конкуренции, применения механизма имущественного воздействия, включая устранение с рынка тех предпринимателей, которые, не выдержав требований конкуренции, становятся банкротами.

Вместе с тем следует иметь в виду, что принцип равенства участников частноправовых отношений не означает наличия у них равного объема прав и обязанностей. Он означает, что субъекты частного права не подчинены друг другу, что они не обладают какими-либо преимуществами друг перед другом, если иное прямо не предусмотрено законом.

3) Принцип восстановления нарушенных прав субъектов частного права. Особенности применения принципа восстановления нарушенных частных прав в сфере предпринимательства проявляются в более строгой имущественной ответственности предпринимателей. В частности:

- по обязательствам коммерческих организаций взыскание может быть обращено, по общему правилу, на все их имущество;
- меры имущественной ответственности предпринимателя по общему правилу применяются независимо от его вины;
- широко применяется штрафная неустойка;
- имеется возможность объявления предпринимателя несостоятельным (банкротом) и др.

4) Принцип судебной защиты нарушенных частных прав. Этот принцип нашел прямое закрепление в ст. 46 Конституции РФ, в соответствии с которой «каждому гарантируется судебная защита его прав и свобод», и в ст. 11 ГК. Защита нарушенных или оспариваемых частных прав осуществляется в соответствии с подведомственностью дел, определяемой процессуальным законодательством, судом общей юрисдикции, арбитражным судом или третейским судом, кроме случаев защиты частных прав в административном порядке, прямо предусмотренных законом. Однако решение, принятое в административном порядке, может быть также обжаловано в суд.

Тема 2. Участники коммерческой деятельности

1. Понятие, признаки и виды субъектов коммерческой деятельности
2. Индивидуальные предприниматели и их правовой статус
3. Юридические лица как субъекты коммерческой деятельности

1. Понятие, признаки и виды субъектов коммерческой деятельности

Субъект коммерческой деятельности — лицо, которое в силу присущих ему признаков может быть участником коммерческих правоотношений.

Рассмотрим признаки субъектов коммерческой деятельности:

1. Легитимация в установленном законом порядке. Индивидуальные предприниматели и организации легитимируются в качестве хозяйствующих субъектов с помощью государственной регистрации. Российская Федерация и субъекты РФ не нуждаются в государственной регистрации в качестве субъекта коммерческого права, так как в соответствии с Конституцией РФ и Основными законами субъектов РФ они имеют соответствующую компетенцию для осуществления хозяйственной деятельности.

2. Наличие хозяйственной компетенции, т.е. совокупности хозяйственных прав и обязанностей, которыми наделен хозяйствующий субъект в соответствии с законом, учредительными документами, а в отдельных случаях — на основании лицензии.

Выделяют общую, ограниченную, специальную и исключительную компетенцию.

Общая компетенция дает возможность субъектам иметь права и нести обязанности, необходимые для осуществления любых видов предпринимательской деятельности, не запрещенных законом. Общей компетенцией обладают коммерческие организации, за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий и иных видов организаций, предусмотренных законодательством (ст. 49 ГК РФ).

Ограниченную компетенцию имеет субъект, который самостоятельно ограничил свою хозяйственную компетенцию в учредительных документах, закрепив цель своей деятельности в учредительных документах. Сделки, совершенные организациями в противоречии с целями деятельности, определенно (исчерпывающе) ограниченными в их учредительных документах, могут быть признаны судом недействительными в случаях, предусмотренных ст. 173 ГК РФ (по иску этого юридического лица или его учредителя (участника) или государственного органа, осуществляющего контроль или надзор за деятельностью юридического лица, если доказано, что другая сторона в сделке знала или заведомо должна была знать о ее незаконности).

Специальной компетенцией закон наделяет субъектов, которые в силу прямого указания закона обязаны закрепить цель своей деятельности в учредительных документах. Они могут иметь права, соответствующие целям деятельности, предусмотренным в уставе, и нести связанные с этой деятельностью обязанности. К субъектам специальной компетенции относятся государственные и муниципальные унитарные предприятия и некоммерческие организации.

Исключительной компетенцией обладают субъекты, избравшие для себя такой вид деятельности, относительно которой законодателем

установлен запрет осуществлять наряду с ней какие-либо иные виды предпринимательской деятельности (страховые компании, кредитные организации, аудиторские организации и др.). Сделки, совершенные организациями, в отношении которых законом предусмотрена специальная или исключительная компетенция, с нарушением предмета и целей их деятельности, являются ничтожными на основании ст. 168ГКРФ.

3. Наличие обособленного имущества как базы для осуществления предпринимательской деятельности. Правовыми формами такого обособления могут быть право собственности, хозяйственного ведения, оперативного управления. Обособленное имущество служит основой самостоятельной имущественной ответственности.

4. Самостоятельная имущественная ответственность — означает, что хозяйствующий субъект отвечает сам, своим имуществом перед контрагентами и государством. По общему правилу учредитель (участник) юридического лица или собственник его имущества не отвечает по обязательствам юридического лица, а юридическое лицо не отвечает по обязательствам учредителя (участника) или собственника. Исключения из этого правила могут предусматриваться законом или учредительными документами.

Виды субъектов коммерческого права:

- физические лица (граждане РФ, иностранные граждане, лица без гражданства) имеющие статус индивидуального предпринимателя;
- юридические лица (российские, иностранные, совместные);
- хозяйственные объединения (ассоциации, холдинги, ФПП);
- публично-правовые образования (Российская Федерация, субъекты РФ, муниципальные образования).

2. Индивидуальные предприниматели и их правовой статус

Предпринимательская деятельность граждан, действующих без образования юридического лица, является одной из самых простых форм ее организации. Законодатель еще до принятия нового Гражданского кодекса рассматривал предпринимательскую деятельность без образования юридического лица в качестве самостоятельного вида.

Право гражданина заниматься предпринимательской деятельностью установлено ст. 23 Гражданского кодекса РФ, в соответствии с которой гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.

Заниматься предпринимательской деятельностью могут полностью дееспособные граждане.

1. По общему правилу это лица, достигшие 18 лет.

2. Кроме того, в соответствии со статьей 21 Гражданского кодекса РФ лица, вступившие в брак до достижения 18 лет, признаются полностью дееспособными и поэтому вправе самостоятельно осуществлять

предпринимательскую деятельность. То же относится и к эмансипированным несовершеннолетним (статья 27 ГК РФ), которые занимаются предпринимательской деятельностью, за исключением той, для которой Федеральным Законом установлен возрастной ценз.

3. Несовершеннолетние в возрасте от 14 до 18 лет, а также совершеннолетние граждане, ограниченные в дееспособности могут заниматься предпринимательской деятельностью с согласия законных представителей — родителей, усыновителей или попечителей.

Предпринимательская деятельность гражданина без образования юридического лица имеет ряд особенностей:

- в соответствии с пунктом 3 статьи 23 Гражданского кодекса РФ к предпринимательской деятельности граждан, осуществляемой без образования юридического лица, применяются правила, регулирующие деятельность коммерческих юридических лиц, если иное не вытекает из правовых актов или существа правоотношения. (Таким образом, предприниматель имеет право: открыть расчетный счет в банковском учреждении; иметь свой товарный знак; заключать сделки и подписывать хозяйственные договоры; получать банковский кредит; самостоятельно платить налоги; быть истцом и ответчиком в суде по имущественным спорам с юридическими лицами; использовать наемный труд других граждан на основе договоров подряда и т.п.);

- индивидуальному предпринимателю разрешается иметь в собственности имущество, которым вправе обладать только граждане.

В отличие от юридического лица, он как гражданин

А) может наследовать и завещать свое имущество,

Б) иметь права автора научного, литературного или художественного произведения, изобретения, открытия либо иного охраняемого законом результата творческой деятельности.

В) Ему принадлежат права на защиту не только деловой репутации, но и чести, достоинства, неприкосновенности личной жизни.

Г) В установленном порядке индивидуальный предприниматель, в отличие от юридического лица, может быть ограничен в дееспособности или признан недееспособным;

- индивидуальный предприниматель в соответствии с ТК РФ вправе привлекать наемный труд;

- гибкость и мобильность. Индивидуальные предприниматели, как правило, действуют в узких сегментах рынка, что позволяет им оперативно реагировать на изменение спроса и быстро адаптироваться к новым условиям. Необходимое условие эффективной экономической деятельности — способность выявить потребность и удовлетворить ее — присуще в большей степени именно деятельности граждан без образования юридического лица;

- имущественные споры между индивидуальными предпринимателями, либо между ними и юридическими лицами подведомственны арбитражным судам в случае если связаны с осуществлением предпринимательской

деятельности. Суды общей юрисдикции рассматривают споры с участием граждан фактически занимающихся предпринимательской деятельностью но не имеющих статуса предпринимателя;

- предприниматель, который не в состоянии удовлетворить требования кредиторов, связанные с осуществлением им предпринимательской деятельности может быть признан судом несостоятельным;

- индивидуальный предприниматель отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, что является залогом активного использования его интеллектуального и физического потенциала для эффективной предпринимательской деятельности. По своим обязательствам гражданин-предприниматель отвечает как физическое лицо всем своим имуществом, движимым и недвижимым, за исключением списка вещей, указанного в статье 446 ГПК РФ. В соответствии с пунктом 1 указанной статьи взыскание по исполнительным документам не может быть обращено на:

1) жилое помещение либо его части, если для предпринимателя и членов его семьи оно является единственным пригодным для постоянного проживания помещением;

2) земельные участки, использование которых не связано с осуществлением гражданином-должником предпринимательской деятельности;

3) предметы обычной домашней обстановки и обихода, вещи индивидуального пользования, за исключением предметов роскоши;

4) имущество, необходимое для профессиональных занятий должника, стоимость которого не превышает 100 минимальных размеров оплаты труда;

5) племенной, молочный и рабочий скот, олени, кролики, птица, пчелы, используемые для целей, не связанных с предпринимательской деятельностью, а также хозяйственные строения и сооружения, корма, необходимые для их содержания;

6) семена, необходимые для очередного посева;

7) продукты питания и деньги на общую сумму не менее трехкратной величины прожиточного минимума гражданина-должника и лиц, находящихся на его иждивении, а в случае их нетрудоспособности — шестикратной величины прожиточного минимума;

8) топливо, необходимое для приготовления пищи и отопления;

9) средства транспорта и другое необходимое гражданину-должнику в связи с его инвалидностью имущество;

10) призы, государственные награды, почетные и памятные знаки.

При всех достоинствах и преимуществах осуществления предпринимательской деятельности гражданином без образования юридического лица данной форме предпринимательства присущи и определенные недостатки:

- прежде всего это ограниченность сферы деятельности индивидуального предпринимателя. Как правило, частные предприниматели действуют в отраслях, не требующих больших капиталовложений. Так, подавляющее большинство граждан, осуществляющих

предпринимательскую деятельность, занимаются торговлей, а точнее перепродажей;

- низкая возможность накопления капитала. Ограниченность ресурсов, в свою очередь, влечет неспособность конкурировать на равных с предприятием.

Отдельно выделен в п. 2 ст. 23 ГК РФ такой субъект предпринимательского права, как глава крестьянского (фермерского) хозяйства, осуществляющий деятельность без образования юридического лица, который признается предпринимателем с момента государственной регистрации крестьянского (фермерского) хозяйства.

17 июня 2003 года вступил в силу ФЗ от 11.06.2003 г. № 74-ФЗ «О крестьянском (фермерском) хозяйстве». Закон определяет понятие крестьянского (фермерского) хозяйства, регулирует порядок его создания и прекращения, устанавливает права и обязанности членов хозяйства. Отдельные главы закона посвящены имущественной базе данного хозяйствующего субъекта, условиям и порядку приобретения земельных участков.

Подобно Гражданскому кодексу Российской Федерации (ст. 23) новый закон не признает за крестьянским (фермерским) хозяйством статуса юридического лица. А те из хозяйств, которые на основании прежнего законодательства были созданы в форме юридического лица, вправе осуществлять свою деятельность в этом качестве до 1 января 2010 года.

3. Юридические лица как субъекты коммерческой деятельности

Конструкция юридического лица является эффективным правовым способом организации хозяйственной деятельности.

Использование этой конструкции свойственно высокоразвитому имущественному обороту. Не случайно юридические лица, прежде всего в форме различных торговых (купеческих, предпринимательских) компаний, стали широко признаваться законодательством лишь с появлением и усилением экономической потребности в объединении крупных капиталов, как правило, не обещавшем быстрой отдачи и потому связанном с риском, непомерным для одного и даже нескольких предпринимателей (например, в эпоху великих географических открытий — для организации морских экспедиций и заморской торговли, а позднее — для строительства судоходных каналов и железных дорог).

Цели, определяющие осуществление предпринимательской деятельности именно в форме юридического лица:

- централизация и обособление имущества для участия им в гражданском обороте;

- уменьшение предпринимательского риска учредителей за счет самостоятельной ответственности юридического лица по своим обязательствам;

- обеспечение интересов кредиторов за счет установления минимального размера уставного капитала юридического лица.

Понятие юридического лица определено в ст. 48 ГК РФ.

Юридическим лицом признается 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.

Таким образом, для признания организации юридическим лицом необходимо наличие перечисленных ниже признаков.

1. Организационное единство, которое проявляется в том, что организация как единое целое имеет свои органы управления, которые для выполнения своих функций образуют определенную иерархию. Отношения между учредителями и органами управления четко регламентируются законодательством, а также учредительными документами (уставами и учредительными договорами).

Органом управления является часть юридического лица, которая формирует и выражает волею его волю. На основании п. 1 ст. 53 ГК РФ юридические лица через свои органы приобретают гражданские права и принимают на себя гражданские обязанности. Органы юридического лица могут быть единоличными (директор, председатель и т.д.) либо коллегиальными (общее собрание учредителей, правление, совет директоров и т.д.). Орган представляет юридическое лицо без специальной доверенности.

2. Имущественная обособленность, которая предполагает, что имущество юридического лица обособляется от имущества других лиц, в том числе от имущества его членов и учредителей.

Организация может иметь имущество на праве собственности, праве хозяйственного ведения или праве оперативного управления.

Внешним выражением имущественной обособленности является наличие у нее складочного капитала (в хозяйственных товариществах), уставного капитала (в хозяйственных обществах), паевого фонда (в производственном кооперативе), уставного фонда (в государственных и муниципальных унитарных предприятиях). Юридическое лицо в зависимости от его вида должно иметь также либо самостоятельный баланс (для коммерческих организаций), либо самостоятельную смету (для казенных и некоммерческих организаций).

3. Самостоятельная имущественная ответственность означает, что всякая организация, являясь юридическим лицом, отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ей имуществом. Если иное прямо не предусмотрено в законе или учредительных документах, ни учредители, ни участники юридического лица не отвечают по его долгам, и точно так же юридическое лицо не отвечает по долгам учредителей.

4. Выступление в гражданском обороте под собственным именем предполагает, что юридическое лицо может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

В теории коммерческого права принято выделять различные классификации юридических лиц в зависимости от форм собственности лежащих в основе деятельности организации, характера прав учредителей на имущество торговых организации, целей деятельности, организационно – правовых форм, и др.

Тема 3. Правовые основы создания, реорганизации и ликвидации участников коммерческой деятельности

1. Понятие и способы создания участников коммерческой деятельности
2. Порядок создания коммерческой организации
3. Правовые основы государственной регистрации

1. Понятие и способы создания участников коммерческой деятельности

Создание субъекта коммерческой деятельности представляет собой процесс совершения юридически значимых действий и принятия соответствующих актов.

Традиционно выделяют четыре способа создания субъектов коммерческой деятельности.

1) Учредительно-распорядительный способ предусматривает, что основанием для учреждения юридического лица является распоряжение соответствующего государственного или муниципального органа (решения Правительства РФ, органов субъектов РФ и местного самоуправления). Данный способ применяется при создании государственных и муниципальных унитарных предприятий. Функции собственника по созданию таких предприятий возложены на соответствующие федеральные органы исполнительной власти, исполнительные органы субъектов РФ и соответствующие органы местного самоуправления.

2) Учредительный способ применяется при создании коммерческих организаций с одним участником (например, хозяйственных обществ), а также при легитимации индивидуальной предпринимательской деятельности.

3) Договорно-учредительный способ используется при создании коммерческих организаций с числом учредителей более одного (хозяйственных товариществ, хозяйственных обществ, производственного кооператива).

4) Дозволительно-учредительный способ предусматривает необходимость получения разрешения государственного органа на создание коммерческой организации.

2. Порядок создания коммерческой организации

В процессе создания коммерческой организации выделяют несколько этапов.

1. Определение состава учредителей, проведение общего собрания учредителей.

Законодательство устанавливает различные требования к количеству и статусу учредителей.

Так, в хозяйственном обществе может быть как один, так и несколько учредителей (п. 1 ст. 66 ГК РФ), в хозяйственных товариществах — минимум два (ст. 81 ГК РФ), а в производственных кооперативах — минимум пять учредителей (ст. 4 Федерального закона «О производственных кооперативах»).

Полными товарищами в товариществах могут быть индивидуальные предприниматели и коммерческие организации, участниками хозяйственных обществ и вкладчиками в товариществах на вере — граждане и юридические лица (ст. 66 ГК РФ).

2. Выбор организационно-правовой формы. Учредители могут самостоятельно выбрать любую организационно-правовую форму осуществления предпринимательской деятельности, за исключением ограничений, установленных законодательством. Например, кредитная организация образуется на основе любой формы собственности как хозяйственное общество.

Как правило, выбор организационно-правовой формы коммерческой организации осуществляется в зависимости от следующих факторов:

- численности и статуса учредителей (например, один учредитель может создать только хозяйственное общество, граждане вправе учредить хозяйственное общество, производственный кооператив, но не хозяйственное товарищество);

- профиля деятельности создаваемой организации (например, кредитная организация образуется на основе любой формы собственности как хозяйственное общество, а аудиторские фирмы могут иметь любую организационно-правовую форму, кроме ОАО);

- меры трудового и иного личного участия учредителей в деятельности коммерческой организации

- возможности контролировать иные коммерческие организации (например, отношения основного и дочернего, преобладающего и зависимого обществ);

- меры ответственности учредителей по обязательствам коммерческой организации (например, в хозяйственных товариществах полные товарищи несут солидарно субсидиарную ответственность по обязательствам личным

имуществом, а в обществе с ограниченной ответственностью или в акционерном обществе учредители лишь рискуют своим вкладом в уставный капитал).

3. Оформление учредительных документов.

Одним из видов учредительных документов является учредительный договор (для обществ с ограниченной и дополнительной ответственностью, хозяйственных товариществ) - документ, который заключается учредителями юридического лица в простой письменной форме путем составления единого документа с указанием в нем места и даты заключения договора, а также срока его действия.

Учредители закрепляют в учредительном договоре намерение создать юридическое лицо, определяют порядок совместных действий по его созданию, условия передачи ему своего имущества и участия в его деятельности. Договором определяются также условия и порядок распределения между участниками прибыли и убытков, управления деятельностью юридического лица, выхода учредителей (участников) из его состава (п. 2 ст. 52 ГК РФ).

Устав — документ, устанавливающий правовой статус организации. Основное назначение устава — информировать контрагентов и иных лиц, вступающих в отношения с коммерческой организацией, о круге ее деятельности, структуре и полномочиях органов управления. В уставе определяются организационно-правовая форма организации, ее наименование, место нахождения, размер уставного капитала, ответственность участников за нарушение обязанностей по оплате уставного капитала, состав и компетенция органов управления, порядок принятия ими решений (п. 2 ст. 52 ГК РФ).

Сведения, содержащиеся в учредительном договоре и уставе, не могут составлять коммерческую тайну.

4. Разработка наименования коммерческой организации. В соответствии со ст. 4 ГК РФ юридическое лицо имеет свое наименование, содержащее указание на его организационно-правовую форму. Наименования некоммерческих организаций, а также унитарных предприятий и в предусмотренных законом случаях других коммерческих организаций должны содержать указание на характер деятельности юридического лица.

Назначение фирменного наименования коммерческой организации состоит не только в ее идентификации, индивидуализации ее деятельности в хозяйственном обороте, но и в том, что оно само по себе является объектом гражданских прав коммерческой организации.

Фирменное наименование приравнено по правовому режиму к объектам интеллектуальной собственности. Право на фирменное наименование относится к исключительным правам его владельца. Только ему принадлежит право использовать фирменное наименование в хозяйственных операциях различными способами, в том числе в рекламе товаров, в качестве элемента товарного знака; передавать право пользования

другим коммерческим организациям на основе договора коммерческой концессии (франчайзинг) и т.д.

5. Определение места нахождения организации. В соответствии со ст. 52 ГК РФ место нахождения организации должно указываться в ее учредительных документах. Местом нахождения юридического лица считается место его государственной регистрации (ст. 54 ГК РФ). Государственная регистрация юридического лица осуществляется по месту нахождения указанного учредителями в заявлении о государственной регистрации постоянно действующего исполнительного органа, а в случае отсутствия такового — по месту нахождения иного органа или лица, имеющих право действовать от имени юридического лица без доверенности. В качестве местонахождения должен быть указан конкретный адрес, по которому размещается орган управления юридического лица, должны быть указаны основания для его размещения, данный орган должен быть постоянно действующим (генеральный директор, правление).

6. Формирование уставного (складочного) капитала, уставного (паевого) фонда. На момент государственной регистрации уставный капитал хозяйственного общества должен быть оплачен его учредителями не менее чем наполовину. Аналогичное правило действует и при формировании складочного капитала в хозяйственных товариществах. Члены производственного кооператива обязаны внести к моменту государственной регистрации кооператива не менее чем 10% паевого взноса. Остальная часть паевого взноса вносится в течение года после государственной регистрации кооператива.

7. Государственная регистрация юридического лица в установленном законом порядке.

3. Правовые основы государственной регистрации

Отношения, связанные с государственной регистрацией юридических лиц и индивидуальных предпринимателей урегулированы ГК РФ, Федеральным законом «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей», нормами специального законодательства (об акционерных обществах, об обществах с ограниченной ответственностью, о производственном кооперативе и др.).

Государственная регистрация — заключительный этап создания коммерческой организации. Она имеет правоустанавливающее значение.

Под государственной регистрацией юридических лиц и индивидуальных предпринимателей понимаются акты уполномоченного федерального органа исполнительной власти, осуществляемые посредством внесения в государственные реестры сведений о создании, реорганизации и ликвидации юридических лиц, приобретении физическими лицами статуса индивидуального предпринимателя, прекращении физическими лицами деятельности в качестве индивидуальных предпринимателей, иных сведений

о юридических лицах и об индивидуальных предпринимателях в соответствии с законодательством (ст. 1 Федерального закона).

Цели государственной регистрации субъектов предпринимательства:

- осуществление государственного контроля за ведением хозяйственной деятельности;
- проведение налогообложения;
- получение государственных сведений статистического учета для осуществления мер государственного регулирования экономики;
- предоставление всем участникам гражданского оборота, государственным органам, органам местного самоуправления информации о субъектах предпринимательской деятельности и т.д.

Процедура государственной регистрации юридических лиц включает перечисленные ниже этапы.

1. Представление документов в регистрирующий орган, в качестве которого постановление Правительства РФ от 17 мая 2002 г. № 319 «Об уполномоченном федеральном органе исполнительной власти, осуществляющем государственную регистрацию юридических лиц, крестьянских (фермерских) хозяйств, (физических лиц в качестве индивидуальных предпринимателей» определило налоговые органы РФ.

Для регистрации создаваемой организации необходимо представить следующие документы:

1) заявление о государственной регистрации с подтверждением соответствия учредительных документов требованиям законодательства, достоверности сведений, соблюдения порядка учреждения юридического лица, оплаты уставного (складочного) капитала, уставного (паевого) фонда. Подпись заявителя должна быть нотариально удостоверена;

2) решение о создании юридического лица в виде протокола, договора или иного документа в соответствии с законодательством РФ;

3) учредительные документы юридического лица (подлинники или нотариально удостоверенные копии);

4) выписку из реестра иностранных юридических лиц соответствующей страны происхождения или иное равное по юридической силе доказательство юридического статуса иностранного юридического лица — учредителя;

5) документ об уплате государственной пошлины.

Регистрирующий орган не вправе требовать представления других документов, кроме установленных законом. Документы представляются уполномоченным лицом непосредственно или почтовым отправлением.

Датой представления документов является день их получения регистрирующим органом. В этот же день заявителю выдается расписка в получении документов с указанием перечня и даты их получения регистрирующим органом.

2. Проведение правовой экспертизы документов осуществляет регистрирующий орган в целях установления соответствия документов требованиям законодательства как по форме, так и по содержанию.

Государственная регистрация осуществляется в срок не более чем пять рабочих дней со дня представления документов в регистрирующий орган.

По итогам экспертизы государственный служащий Федеральной налоговой службы РФ составляет заключение о соответствии (несоответствии) документов установленным требованиям.

3. Принятие решения о государственной регистрации юридического лица является основанием внесения соответствующей записи в государственный реестр, которое осуществляется путем присвоения организации очередного номера в журнале регистрации поступающих документов, проставления специальной надписи (штампа) с наименованием регистрирующего органа, номером и датой на первой странице учредительных документов, скрепляемой подписью должностного лица, ответственного за регистрацию.

4. Выдача заявителю документа (регистрационного свидетельства), подтверждающего факт внесения записи в государственный реестр, осуществляется в срок не позднее одного дня с момента государственной регистрации юридического лица.

В соответствии со ст. 23 Федерального закона «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» отказ в государственной регистрации допускается в случае:

- а) непредставления необходимых для государственной регистрации документов;
- б) представления документов в ненадлежащий регистрирующий орган;
- в) в иных случаях, указанных в законе.

Отказ в государственной регистрации юридического лица по мотивам нецелесообразности не допускается.

Решение об отказе в государственной регистрации должно быть принято не позднее срока, установленного для государственной регистрации (пять рабочих дней) и должно содержать основания отказа.

Решение об отказе в государственной регистрации направляется лицу, указанному в заявлении о государственной регистрации, с уведомлением о вручении такого решения и может быть обжаловано в судебном порядке.

Тема 4. Особенности правового положения отдельных видов участников коммерческой деятельности

1. Понятие, виды бирж. Значение биржевой деятельности
2. Правовое положение и особенности деятельности товарных бирж
3. Правовой статус торгово-промышленных палат.

1. Понятие, виды бирж. Значение биржевой деятельности

Биржа является юридическим лицом, 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.

Значение биржевой деятельности заключается в следующем:

а) она позволяет сконцентрировать спрос и предложение на определенном товаре в одном месте (на бирже) и тем самым быстро и наиболее верно определить его цену. Достигается это путем котировки цен, т.е. выявления и фиксации в течение биржевого дня средних цен по сделкам с определенным товаром. Биржевая цена товара служит ориентиром при заключении сделок как на бирже, так и во внебиржевом обороте этого товара;

б) благодаря результатам биржевой деятельности можно получить достаточно четкое представление о конъюнктуре товарного рынка в данный момент: количестве спроса и предложения, качестве товара, его движении и цене. Тем самым биржа позволяет предпринимателям, обладающим биржевой информацией, строить свою деятельность на основе твердых расчетов.

Биржи можно классифицировать по следующим основаниям:

1) в зависимости от цели, ради которой создаются биржи, они подразделяются на:

коммерческие – целью деятельности которых является извлечение прибыли. Полученная ими прибыль распределяется между учредителями. При этом учредители биржи сами на ней, как правило, не торгуют;

некоммерческие организации - не преследуют цели извлечения прибыли. Такая биржа содержится за счет членских взносов учредителей. Учредители биржи, являясь предпринимателями, сами участвуют в биржевой торговле в целях извлечения прибыли.

2) по характеру биржевой торговли:

открытые - представляют собой доступные для всех желающих собрания, где продавцы и покупатели без посредников находят друг друга и совершают сделки;

закрытые - в торгах на закрытых биржах могут участвовать только биржевые посредники (брокеры, дилеры), аккредитованные на данной бирже. Другие лица могут купить или продать товар на бирже только с помощью биржевого посредника, заключив с ним соответствующий договор.

3) в зависимости от вида биржевого товара различают товарные, фондовые и валютные биржи.

Товарные биржи - организуют торговлю материальными ресурсами определенного рода (металл, лес, зерно и т.п.). Они могут быть универсальными, т.е. оперировать разными товарами, и специализированными по отдельным видам товаров. Российские товарные биржи в основном являются универсальными. Правовое положение товарных бирж определяется Законом РФ от 20 февраля 1992 г. «О товарных биржах и биржевой торговле».

Фондовые биржи - организуют торговлю ценными бумагами: акциями, облигациями и другими. Правовое положение фондовых бирж определено

главой 3 ФЗ от 22.04.1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг», а также рядом подзаконных правовых актов.

На валютных биржах осуществляется купля-продажа иностранной валюты и определяется ее курс. Специальный закон, регулирующий деятельность данного вида бирж отсутствует. Однако правовое регулирование деятельности валютных бирж осуществляется как на законодательном уровне, так и подзаконными правовыми актами (к примеру: положения регулирующие деятельность валютных бирж содержатся в ФЗ от 10.12.2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле»; в Положении ЦБ РФ от 16.06.1999 г. № 77-П «О порядке и условиях проведения торгов иностранной валютой за российские рубли на единой торговой сессии межбанковских валютных бирж»).

Возможны также смешанные биржи (например, товарно-фондовые), организующие биржевую торговлю материальными ресурсами, ценными бумагами и иностранной валютой. Однако при этом биржевая торговля каждым из видов биржевого товара проводится отдельно от других, в разных залах или в разное время.

2. Правовое положение и особенности деятельности товарных бирж

Легальное определение товарной биржи содержится в ст. 2 Закона РФ «О товарных биржах и биржевой торговле». Под товарной биржей - понимается организация с правами юридического лица, формирующая оптовый рынок путем организации и регулирования биржевой торговли, осуществляемой в форме гласных публичных торгов, проводимых в заранее определенном месте и в определенное время по установленным ею правилам.

Не смотря на то, что организационно-правовые формы, в которых могут быть созданы товарные биржи, законом не определены, следует отметить, что создаваться они могут в форме хозяйственных обществ и некоммерческих партнерств. Таким образом, сферой деятельности товарной биржи будет являться организация и регулирование биржевой торговли.

При этом закон четко устанавливает ряд запретов, связанных с деятельностью товарных бирж:

- запрет на осуществление торговой, торгово-посреднической и иной деятельностью, непосредственно не связанной с организацией биржевой торговли. Данное ограничение не распространяется на юридическое и физическое лицо, являющееся членом биржи.

- запрет на осуществление вкладов, приобретение долей (паев), акций предприятий, учреждений и организаций, непосредственно не занимающихся организацией и регулированием биржевой торговли.

Биржа осуществляет следующую деятельность:

- вырабатывает правила заключения биржевых сделок;
- разрабатывает типовые биржевые контракты;

- обеспечивает участников биржевых торгов необходимой информацией о спросе и предложении;
- осуществляет регистрацию и ведет учет сделок, совершенных в ходе торгов;
- и др.

Цель биржи – способствовать заключению сделок при наличии участников биржевой торговли. Сама биржа не осуществляет торговую деятельность с целью извлечения прибыли от своего имени и за свой счет. Прибыль, полученная биржей, направляется на закупку необходимого оборудования для создания наиболее благоприятных условий для ведения торгов участниками, расширения имеющихся торговых площадей, развития транспортно-складской инфраструктуры, оплату заработной платы работникам биржи.

Согласно ст. 11 Закона РФ «О товарных биржах и биржевой торговле» биржа может учреждаться юридическими и физическими лицами и подлежит государственной регистрации в установленном порядке. Доля каждого учредителя или члена биржи в ее уставном капитале не может превышать 10%, следовательно количество учредителей биржи не м.б. менее 10 участников.

Товарная биржа регистрируется в общем порядке, предусмотренном для государственной регистрации субъектов предпринимательской деятельности. Биржевой торговлей товарная биржа вправе заниматься при условии получения лицензии, выдаваемой в установленном порядке Комиссией по товарным биржам. Порядок выдачи, аннулирования и приостановки действия лицензии определяется Положением о лицензировании товарных бирж, которое утверждается Правительством Российской Федерации.

Закон содержит также ограничения в отношении учредителей биржи, и в частности указывает, что учредителями биржи не могут быть:

- высшие и местные органы государственной власти и управления;
- банки и кредитные учреждения, получившие в установленном порядке лицензию на осуществление банковских операций;
- 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.

Закон выделяет такую категорию как члены биржи. 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.

Члены биржи вправе:

- участвовать в биржевой торговле;

- участвовать в принятии решений на общих собраниях членов биржи, а также в работе других органов управления биржей - в соответствии с положениями, установленными в учредительных документах, и другими правилами, действующими на бирже;

- получать дивиденды, если они предусмотрены учредительными документами биржи, и другие права, предусмотренные учредительными документами биржи.

Члены биржи, являющиеся учредителями биржи, могут иметь особые права и обязанности на бирже.

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 биржи 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 в 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.

Кроме членов биржи в биржевой торговле могут участвовать посетители биржевых торгов - юридические и физические лица, не являющиеся членами биржи и имеющие в соответствии с учредительными документами биржи право на совершение биржевых сделок:

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

2. Постоянные посетители - вправе осуществлять биржевое посредничество в порядке и на условиях, установленных для членов биржи.

Ограничения установленные в отношении посетителей биржи сводятся к следующему:

- не участвуют в формировании уставного капитала и управлении биржей;

- обязаны вносить плату за право на участие в биржевой торговле в размере, определенном биржей;

- право на участие в биржевых торгах предоставляется им на срок не более трех лет;

- их число не должно превышать 30% от общего числа членов биржи.

Биржевой сделкой является договор (соглашение), заключаемый участниками биржевой торговли в отношении биржевого товара в ходе биржевых торгов. Биржевые сделки проходят обязательную регистрацию, порядок которой устанавливается правилами биржи. Сделки, совершенные на бирже, но не соответствующие требованиям, предъявляемым к биржевым сделкам, не являются биржевыми, на них не распространяются гарантии биржи.

Закон содержит перечень биржевых сделок, не являющийся исчерпывающим:

1. сделки, связанные с взаимной передачей прав и обязанностей в отношении реального товара;
2. форвардные сделки – по взаимной передачей прав и обязанностей в отношении реального товара с отсроченным сроком его поставки;
3. фьючерсные сделки – по взаимной передачей прав и обязанностей в отношении стандартных контрактов на поставку биржевого товара;
4. опционные сделки – связаны с уступкой прав на будущую передачу прав и обязанностей в отношении биржевого товара или контракта на поставку биржевого товара.

Государственным органом, регулирующим деятельность товарных бирж и осуществляющим контроль за их деятельностью является Комиссия по товарным биржам при Федеральной службе по финансовым рынкам.

Согласно Положению о Комиссии по товарным биржам, на данный орган возложены следующие функции:

- выдает лицензии на организацию биржевой торговли;
- осуществляет или контролирует лицензирование биржевых посредников, биржевых брокеров;
- контролирует соблюдение законодательства о биржах;
- организует изучение деятельности и развития бирж;
- разрабатывает методические рекомендации по подготовке биржевых документов;
- организует рассмотрение в Комиссии жалоб участников биржевой торговли на злоупотребления и нарушение законодательства в биржевой торговле;
- разрабатывает и представляет в Правительство Российской Федерации предложения по совершенствованию законодательства о товарных биржах.

3. Правовой статус торгово-промышленных палат

Торгово-промышленной палатой является негосударственная некоммерческая организация, объединяющая российские предприятия и российских предпринимателей. Правовое положение торгово-промышленных палат определяется Законом РФ от 7.07.1993 г. «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации», Уставом Торгово-промышленной палаты РФ от 30.11.1993 г.

Правовой статус торгово-промышленной палаты (далее ТПП) можно охарактеризовать набором следующих признаков:

1. Членами торгово-промышленной палаты могут быть российские предприятия независимо от формы собственности и их организационно-правовой формы и предприниматели, зарегистрированные в порядке, установленном законодательством Российской Федерации, а также организации, объединяющие предприятия и предпринимателей.

2. ТПП – негосударственная организация.

3. ТПП - обладает статусом юридического лица со всеми вытекающими из этого признаками.

4. ТПП являются некоммерческими организациями, следовательно всегда обладают специальной правоспособностью.

5. Торгово-промышленные палаты могут иметь в собственности здания, сооружения, оборудование, акции, иные ценные бумаги и другое обособленное имущество, необходимое для выполнения уставных задач. Источниками формирования имущества торгово-промышленных палат являются вступительные и членские взносы, прибыль от хозяйственной деятельности созданных ими предприятий, иные поступления. В случае выхода из торгово-промышленной палаты ее членов уплаченные взносы не возвращаются.

6. ТПП вправе создавать свои предприятия и учреждения, закрепляя за данными организациями имущество на праве хозяйственного ведения или оперативного управления.

Целями создания ТПП является содействие:

- развитию экономики Российской Федерации, ее интегрированию в мировую хозяйственную систему;
- формированию современной промышленной, финансовой и торговой инфраструктуры;
- созданию благоприятных условий для предпринимательской деятельности;
- урегулированию отношений предпринимателей с их социальными партнерами;
- и др.

Для достижения поставленных целей ТПП выполняют следующие задачи:

- оказывают помощь российским предприятиям и предпринимателям;
- представляют и защищают их интересы по вопросам, связанным с осуществлением хозяйственной деятельности, в том числе и за границей;
- содействуют развитию всех видов предпринимательской деятельности;
- организуют взаимодействие между субъектами предпринимательской деятельности, их взаимодействие с государством в лице его органов;
- содействуют развитию системы образования и подготовки кадров для предпринимательской деятельности в Российской Федерации, участвуют в разработке и реализации государственных и межгосударственных программ в этой области;
- оказывают предпринимателям, их объединениям, союзам, ассоциациям информационные услуги;
- содействуют развитию экспорта российских товаров и услуг;
- оказывают практическую помощь российским предприятиям и предпринимателям в проведении операций на внешнем рынке;
- принимают меры к недопущению недобросовестной конкуренции;

- содействуют урегулированию споров, возникающих между предприятиями, предпринимателями.

Торгово-промышленные палаты образуются на основе принципа добровольного объединения их учредителей. На одной территории может быть образована только одна ТПП. ТПП образуются по инициативе не менее 15 учредителей. Учредители ТПП созывают учредительный съезд либо общее собрание, на котором принимают устав и избирают руководящие органы.

Учредительным документом ТПП является Устав, в котором отражаются:

- наименование, цели, задачи ТПП, территория деятельности, условия и порядок приема в члены, порядок образования руководящих органов торгово-промышленной палаты и их компетенция, и т.д.

Решение о государственной регистрации ТПП принимается федеральным органом юстиции или его территориальным органом, в зависимости от территории деятельности ТПП.

Для государственной регистрации ТПП в месячный срок со дня принятия устава в федеральный орган юстиции или его территориальный орган подаются следующие документы:

- заявление учредителей торгово-промышленной палаты, в котором также указываются сведения об адресе (месте нахождения) постоянно действующего руководящего органа торгово-промышленной палаты;

- устав торгово-промышленной палаты в трех экземплярах;

- протокол учредительного съезда (конференции) или общего собрания учредителей, принявших устав торгово-промышленной палаты;

- решение Торгово-промышленной палаты Российской Федерации о согласии на создание данной торгово-промышленной палаты;

- документ об уплате государственной пошлины.

Непосредственную регистрацию осуществляют налоговые органы.

Структура ТПП в РФ представлена следующим образом:

1) ТПП РФ – занимает главенствующее положение, объединяет 3 группы членов:

- ТПП созданные и действующие на территории РФ;

- российские предприятия и организации;

- организации, объединяющие предприятия и предпринимателей (ассоциации, союзы);

2) Региональные ТПП – действуют на территории одного или нескольких субъектов РФ;

3) Местные ТПП – создаются в пределах городов, др. территориальных единиц.

Торгово-промышленная палата Российской Федерации выполняет следующие функции:

- выдает разрешения на открытие в Российской Федерации представительств иностранных торговых палат, смешанных торговых палат, федераций, ассоциаций и союзов предпринимателей, а также иностранных

фирм и организаций, в сотрудничестве с которыми заинтересованы члены торгово-промышленных палат;

- свидетельствует обстоятельства форс-мажора в соответствии с условиями внешнеторговых сделок и международных договоров Российской Федерации, а также торговые и портовые обычаи, принятые в Российской Федерации;

- определяет порядок ведения негосударственного Реестра предприятий и предпринимателей, финансовое и экономическое положение которых свидетельствует об их надежности как партнеров для предпринимательской деятельности в Российской Федерации и за рубежом;

- принимает участие в подготовке проектов законов Российской Федерации, постановлений Совета Министров - Правительства Российской Федерации, решений министерств и ведомств Российской Федерации, затрагивающих интересы предпринимателей;

- представляет интересы своих членов в Международной торговой палате, Международной ассоциации по охране промышленной собственности, Международном бюро выставок, Международной организации труда, а также в других международных организациях в части, связанной с предпринимательской деятельностью;

- формирует третейские органы - Международный коммерческий арбитражный суд при ТПП РФ, Морскую арбитражную комиссию, утверждает их регламенты.

Тема 5. Объекты торгового оборота и способы их индивидуализации

1. Понятие объектов торгового права
2. Виды объектов торгового оборота
3. Классификации товаров

1. Понятие объектов торгового права

Объекты торгового права обозначаются единым понятием - товары. Товар традиционно определяют как продукт трудовой деятельности, предназначенный для продажи. Это могут быть изделия, созданные в процессе производства либо полученные в результате иных видов деятельности (добытый уголь, выловленная рыба и др.). Для того чтобы признаваться товаром, объект должен обладать экономическими характеристиками: он должен иметь потребительную стоимость, т. е. способность удовлетворять конкретные человеческие потребности, и меновую стоимость, т. е. свойство обмениваться на другие товары. Соответствующий объект становится товаром, когда по поводу него возникают имущественные правоотношения.

Для имущественных отношений характерна широкая трактовка сущности товаров. Само понятие "товар" в перечне объектов гражданских правоотношений (ст. 128 ГК РФ) не упоминается. В цивилистике понятие

товара отождествляется в известном смысле с категорией объекта гражданских прав, если не учитывать в числе последних личные неимущественные права. Иначе говоря, подавляющее большинство объектов гражданских прав выступает в форме товаров и в силу этого входит в понятие гражданского (имущественного) оборота.

Торговый оборот характеризуется рядом принципиальных отличий от имущественных (гражданско-правовых) отношений. Это всегда возмездная деятельность, имевшая определенную целевую направленность - продвижение товара от изготовителя к потребителю. Если гражданскому праву термин "товар" вообще не свойственен и лишь косвенно упоминается в законе (например, п. 1 ст. 454 ГК РФ), то для коммерческого права он является одним из основополагающих.

Определение понятия "товар" содержится в ряде законов. Так, в Федеральном законе "О защите конкуренции" товар определен как объект гражданских прав, предназначенный для продажи, или обмена, или иного введения в оборот. Статья 38 НК РФ относит к товарам любое имущество, реализуемое или предназначенное для реализации.

Необходимым и существенным признаком объектов торгового права является их коммерческая оборотоспособность, т. е. способность служить объектом торговых договоров и менять собственника.

Для определения понятия объектов торгового права необходимо выявление различий торгового и гражданского оборота. Сущностью торгового оборота является движение товаров на возмездной основе от изготовителя к потребителю. Понятие гражданского (имущественного) оборота является более широким. Понятие гражданского оборота включает в свое содержание такие безвозмездные действия, как дарение, завещание, по самой идее несогласуемые с понятием экономического (торгового) оборота. Современное гражданское законодательство также включает в состав гражданского оборота любые отношения по передаче имущества (п. 1 ст. 2 ГК РФ).

Статья 129 ГК РФ говорит об оборотоспособности объектов гражданских прав. Согласно п. 1 названной нормы объекты гражданских прав могут свободно отчуждаться или переходить от одного лица к другому в порядке универсального правопреемства (наследование, реорганизация юридического лица) либо иным способом, если они не изъяты из оборота или не ограничены в обороте.

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.

2. Виды объектов торгового оборота

Основным видом объектов торгового права являются материальные предметы, имеющие вещественную форму (вещи). Материальные объекты включают в себя потребительские товары, предназначенные для удовлетворения личных потребностей людей, и товары производственного назначения, служащие использованию в производстве, - сырье, материалы, комплектующие изделия, оборудование и др.

Вместе с тем не все вещи относятся к объектам торгового оборота. Так, Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980) не относит к объектам торгового оборота целый ряд товаров. В частности, согласно ст. 2 Конвенции она не применяется к продаже товаров, которые приобретаются для личного, семейного или домашнего использования, судов водного и воздушного транспорта и др. В данном отношении Конвенция выражает подход, общепринятый в зарубежном и российском торговом праве.

Среди иных вещей в предметном, материальном виде также не все входят в состав объектов торгового права. Статья 130 ГК РФ восстановила существовавшее в дореволюционном праве деление имущества на движимое и недвижимое. К недвижимости отнесены земельные участки и все, что прочно связано с землей - здания, сооружения, многолетние насаждения. К недвижимости отнесены также некоторые иные объекты.

Торговый оборот обслуживает продвижение товаров от изготовителей к потребителям. Поскольку недвижимое имущество не может свободно перемещаться, сделки с ним традиционно не включаются в торговые кодексы. Таким образом, недвижимость - это не товар коммерческого права, хотя и объект гражданского оборота.

Правда, вопрос о недвижимости не так уж бесспорен. Он дискутировался российскими коммерциалистами еще в дореволюционный период. В настоящее время в зарубежной юридической литературе также приходится сталкиваться с утверждениями о неоправданности исключения недвижимого имущества из круга объектов торгового оборота, высказывается мнение, что продажа недвижимости должна рассматриваться как относящаяся к сфере коммерческой деятельности.

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.

От собственно ценных бумаг следует отличать 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 представляют собой составленные на формулярных бланках, т. е. бланках с обязательными реквизитами, тексты договоров. Законодательство называет два вида таких документов: коносаменты на морскую перевозку и складские свидетельства. Документы эти всегда выдаются профессиональными перевозчиками или хранителями.

Интересы торгового оборота нередко требуют ускоренной передачи прав на товар, перевозимый морем или сданный на склад для хранения. Поэтому сформировался и получил закрепление в законе упрощенный порядок перемены кредитора в обязательствах, оформленных выдачей коносаментов и складских свидетельств, путем непосредственной передачи таких документов, составленных на предьявителя, или путем совершения на них переуступочной надписи, как на векселях.

Товарораспорядительный документ - это составленный на формулярном бланке договор морской перевозки или хранения, перемена собственника товара и кредитора в обязательстве из которых производится путем непосредственной передачи новому собственнику (кредитору) экземпляра договора, выданного на предьявителя, или учинения переуступочной надписи на договоре.

К числу товарораспорядительных документов относятся 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: простое и двойное. Двойное складское свидетельство состоит из двух частей: складского свидетельства и залогового свидетельства. Залоговое свидетельство имеет в ГК РФ название варранта. Такое обозначение не соответствует терминологии, принятой в зарубежной торговой практике, где варрантом именуют всякое складское свидетельство на хранимый товар.

В ст. 912-917 ГК РФ определено содержание складских свидетельств и установлен порядок работы с ними.

В простом и двойном складских свидетельствах должны быть Указаны:

- наименование и место нахождения товарного склада;
- номер свидетельства по реестру склада;
- наименование и место нахождения лица, от которого принят товар на хранение (сведения об этом лице указываются в двойном свидетельстве, что касается простого свидетельства, то оно выдается на предьявителя);
- наименование и количество принятого на хранение товара;
- срок, на который товар принят на хранение;
- размер вознаграждения за хранение;
- подпись хранителя и печать склада. Это один из немногочисленных случаев, когда закон требует скрепления подписи на договоре печатью.

Второй вид товарораспорядительного документа - коносамент на перевозку груза морским транспортом. Если коносамент выписан на предьявителя или предусматривает право приказа грузоотправителя либо

грузополучателя на выдачу груза другому лицу, то становится возможной передача в оборот такого документа. С ним могут совершаться сделки, в том числе биржевые. По просьбе грузоотправителя коносамент может выдаваться в нескольких экземплярах с указанием их числа. Данное правило также облегчает использование коносамента в качестве товарораспорядительного документа.

В зарубежном торговом обороте используется значительно большее число товарораспорядительных документов. Таковы доковый варрант, доковая расписка, ордер на получение товара и др.

К классу товарораспорядительных документов, хотя и со значительной долей условности, можно отнести накладные на перевозку грузов другими видами транспорта. Эти накладные являются именными, т. е. выписываются на конкретного грузополучателя. Однако указанный в накладной получатель может: во-первых, переадресовать, переотправить груз, указав нового получателя; во-вторых, выдать другому лицу доверенность на право получения груза от перевозчика. Возможность совершения операций по передаче товара другим лицам превращает транспортные документы в особый объект торговых сделок, продаваемый по таким документам товар на лексиконе коммерсантов называется "товар на колесах".

3. Классификации товаров

В последние десятилетия чрезвычайно возросло значение классификации товаров как для самого товарного обращения, так и для надлежащей организации производства и оптовой торговли.

В странах Европейского Союза, США и ряде других товарная специализация предприятий основана на действующей стандартной классификации товаров. Единая классификация создает возможность для автоматизированного поиска изготовителей и продавцов товара, ускоренного заключения договоров, в том числе через сети Интернет.

В России в коммерческой деятельности приходится учитывать и применять классификации товаров, разработанные для различных целей. Некоторые классификации товаров закреплены нормативными актами, другие существуют как общепринятые на практике.

По направлениям использования товары подразделяют на: 1) товары потребительского назначения; 2) товары производственного назначения.

Товары потребительского назначения подразделяют, прежде всего, на продовольственные и промышленные. По периоду их использования они делятся на товары краткосрочного или разового использования и товары длительного пользования.

Товары производственного назначения по их месту в производственном процессе подразделяют на следующие группы: основное оборудование, вспомогательное оборудование, узлы и агрегаты, основные материалы, вспомогательные материалы и сырье.

В производственных и оптовых торговых организациях применяется классификация изделий по товарным группам, сохранившаяся от прежней системы планового распределения. Так, промышленные товары подразделяются на: швейные, трикотажные, обувные, мебельные, строительные, электротовары и др. Применение такого рода классификаций унифицирует и упрощает учет, составление договорной и транспортно-сопроводительной документации.

Для торгово-предпринимательской деятельности первостепенное значение имеют общегосударственные классификации товаров. Постановлением Госстандарта РФ от 30.12.93 № 301 на территории страны введен Общероссийский классификатор продукции (ОКП). Он входит в состав Единой системы классификации и кодирования технико-экономической и социальной информации России. ОКП обеспечивает на основе системы цифрового кодирования сопоставимость и автоматизированную обработку информации о товарах во всех отраслях хозяйства и в статистике.

Поскольку ОКП ограничивается учетом лишь шести уровней различения видов товаров, он дополняется классификаторами, обеспечивающими более полный учет других характеристик изделий (до 12-14 уровней): моделей, фасонов, рецептур, расцветок и др. Такие дополнительные классификаторы составляются самими производственными и оптовыми торговыми организациями. При этом первые шесть знаков кода изделия должны воспроизводить коды из ОКП.

Практика свидетельствует о том, что во многих организациях классификационный учет товаров вообще не ведется. В стране отсутствует полная база данных о классификации товаров, производимых и реализуемых различными фирмами. Это существенно затрудняет поиск необходимых товаров и установление торговых связей, замедляет торговый оборот.

Тема 6. Правовые вопросы создания конкурентной среды в сфере коммерческой деятельности

1. Общие положения о конкуренции и монополии
2. Понятие и виды монополистической деятельности

1. Общие положения о конкуренции и монополии

Основополагающие начала конкурентной политики Российской Федерации закреплены в Конституции РФ. Так, п. 1 ст. 8 Конституции РФ закрепляет такие принципы рыночной экономики, как свобода экономической деятельности, поддержка конкуренции, а ст. 34 содержит запрет экономической деятельности, направленной на монополизацию и недобросовестную конкуренцию. Пункт 1 ст. 8 и ст. 34 Конституции РФ провозглашают также единство экономического пространства и свободное перемещение на всей территории Российской Федерации товаров, услуг,

финансовых средств. Перечисленные принципы развиваются в текущем законодательстве, в частности в следующих нормативных правовых актах:

- 1) ГК РФ;
- 2) Федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ «О защите конкуренции»;
- 3) Федеральный закон от 17 августа 1995 г. № 147-ФЗ «О естественных монополиях»;
- 4) Федеральный закон от 13.03.2006 N 38-ФЗ «О рекламе»;
- 5) Закон РФ от 23 сентября 1992 г. № 3520-1 «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» и др.

Конкуренция - исходное понятие, определяющее сущность рыночной экономики. Степень конкуренции зависит от:

- экономической модели рынка (совершенный или несовершенный рынок);
- формы рынка по количественному распространению участников на стороне предложения и спроса (количество продавцов по отношению к количеству покупателей);
- мотивов конкуренции, которыми руководствуются продавцы и покупатели;
- предпринимательских реакций на изменения на рынке;
- степени вмешательства государства в экономические процессы, совершаемые на рынке, и ряда других факторов.

Конкуренция представляет собой соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке (п. 7 ст.4 Федерального закона от 26.07.2006 N 135-ФЗ «О защите конкуренции»).

Конкуренция является необходимым условием развития предпринимательской деятельности. Конкурентная борьба субъектов предпринимательства направляет ресурсы в производство тех товаров и услуг, в которых больше всего нуждаются потребители, так как борьба ведется за потребительский спрос. Конкуренция способна координировать экономическую деятельность без административного принуждения, что позволяет предпринимателям добиваться увеличения собственной выгоды (прибыли). Указанные обстоятельства свидетельствуют о несомненном преимуществе экономики, основанной на конкуренции субъектов коммерческой деятельности.

Однако необходимо учитывать, что без должного государственного воздействия конкуренция может порождать негативные проявления, которые могут оказывать дестабилизирующее влияние на экономику. Стремление к выгоде (прибыли) может побуждать предпринимателей к применению таких методов и приемов соперничества, которые не только не способствуют развитию производства и удовлетворению потребностей общества, но и задерживают развитие экономики. В частности, к ним относятся:

хищническое использование природных ресурсов для скорейшего получения прибыли, скупка патентов на изобретения, полезные модели и промышленные образцы без намерения их использовать, сравнительная реклама, дискредитирующая других конкурентов, ложные сведения о товаре, вводящие потребителей в заблуждение, и многие другие.

Указанные обстоятельства обуславливают необходимость государственного регулирования конкурентных отношений, установления правил поведения конкурирующих субъектов на рынке.

Следовательно, государство должно обеспечивать поддержку именно добросовестной (правомерной) конкуренции между субъектами, предоставив предпринимателям право осуществлять конкурентные действия и установив необходимые ограничения (пределы) осуществления данного права.

Одним из негативных проявлений конкуренции является то обстоятельство, что она создает предпосылки для монополизации рынка.

Монополия (монопольное положение) — это доминирующее положение одного или нескольких субъектов предпринимательства (группы лиц) на соответствующем рынке.

Сущность и содержание монопольного положения раскрывается через категорию доминирующего положения субъекта на рынке.

Федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ «О защите конкуренции» предусматривает два основных признака для определения доминирующего положения субъекта на рынке: качественный и количественный.

Качественным признаком доминирующего положения является положение хозяйствующего субъекта (группы лиц) или нескольких хозяйствующих субъектов (групп лиц) на рынке определенного товара, дающее такому хозяйствующему субъекту (группе лиц) или таким хозяйствующим субъектам (группам лиц) возможность оказывать решающее влияние на общие условия обращения товара на соответствующем товарном рынке, и (или) устранять с этого товарного рынка других хозяйствующих субъектов, и (или) затруднять доступ на этот товарный рынок другим хозяйствующим субъектам (ч.1 ст. 5 Федерального закона от 26.07.2006 N 135-ФЗ «О защите конкуренции»).

Количественный признак доминирующего положения позволяет определить долю рынка, которую субъект предпринимательства должен занимать, чтобы иметь возможность оказывать решающее влияние на общие условия оборота товаров (работ, услуг) на рынке или затруднять доступ на него другим конкурентам.

В соответствии с ч. 1,2 ст. 5 Федерального закона от 26.07.2006 N 135-ФЗ «О защите конкуренции» доминирующим признается положение хозяйствующего субъекта:

1) доля которого на рынке определенного товара превышает 50%, если только при рассмотрении дела о нарушении антимонопольного законодательства или при осуществлении государственного контроля за экономической концентрацией не будет установлено, что, несмотря на

превышение указанной величины, положение хозяйствующего субъекта на товарном рынке не является доминирующим;

2) доля которого на рынке определенного товара составляет менее чем 50%, если доминирующее положение такого хозяйствующего субъекта установлено антимонопольным органом исходя из неизменной или подверженной малозначительным изменениям доли хозяйствующего субъекта на товарном рынке, относительного размера долей на этом товарном рынке, принадлежащих конкурентам, возможности доступа на этот товарный рынок новых конкурентов либо исходя из иных критериев, характеризующих товарный рынок.

Не может быть признано доминирующим положение хозяйствующего субъекта, доля которого на рынке определенного товара не превышает 35%.

Различают следующие основные типы монополий.

1. Монополии, создаваемые в результате непосредственного регулирующего воздействия государства, которые создаются по воле государства с целью обеспечения государственных и общественных интересов. Они защищены от конкуренции со стороны хозяйствующих субъектов, не являющихся субъектами данных монополий.

Существуют следующие разновидности монополий рассматриваемого типа:

- государственные монополии;
- естественные монополии.

Под государственной понимается монополия, созданная в соответствии с законодательством РФ, определяющим товарные границы монопольного рынка, субъекта монополии (монополиста), формы контроля и регулирования его деятельности, а также компетенцию контролирующего органа.

Государственные монополии создаются в целях защиты экономических интересов государства и потребителей, укрепления безопасности, внешнеторговых, военно-политических позиций государства и т.д. Эти монополии устанавливаются в императивном порядке на основании норм законодательства и направлены в основном на обеспечение публично-правовых интересов.

Осуществление государственной монополии регламентируется федеральными нормативными актами (в частности, Федеральными законами от 26 марта 1998 г. № 41-ФЗ «О драгоценных металлах и драгоценных камнях», от 19 июня 1998 г. № 114-ФЗ «О военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами» и др.).

Естественная монополия - состояние товарного рынка, при котором удовлетворение спроса на этом рынке эффективнее в отсутствие конкуренции в силу технологических особенностей производства (в связи с существенным понижением издержек производства на единицу товара по мере увеличения объема производства), а товары, производимые субъектами естественной монополии, не могут быть заменены в потреблении другими

товарами, в связи с чем спрос на данном товарном рынке на товары, производимые субъектами естественных монополий, в меньшей степени зависит от изменения цены на этот товар, чем спрос на другие виды товаров (ст. 3 Федерального закона «О естественных монополиях»).

Перечень сфер деятельности, в которых вводится режим естественной монополии, содержится в ст. 4 Федерального закона «О естественных монополиях»:

- транспортировка нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам;
- транспортировка газа по трубопроводам;
- железнодорожные перевозки;
- услуги транспортных терминалов, портов, аэропортов;
- услуги общедоступной электросвязи и общедоступной почтовой связи;
- услуги по передаче электрической энергии;
- услуги по оперативно-диспетчерскому управлению в электроэнергетике;
- услуги по передаче тепловой энергии;
- услуги по использованию инфраструктуры внутренних водных путей.

В указанных сферах предпринимательской деятельности государство вводит особый правовой режим регулирования и контроля деятельности субъектов естественных монополий.

Органы регулирования естественных монополий могут применять следующие методы регулирования деятельности субъектов естественных монополий:

- а) ценовое регулирование, осуществляемое посредством определения (установления) цен (тарифов) или их предельного уровня;
- б) определение потребителей, подлежащих обязательному обслуживанию, и (или) установление минимального уровня их обеспечения в случае невозможности удовлетворения в полном объеме потребностей в товаре, производимом (реализуемом) субъектом естественной монополии, с учетом необходимости защиты прав и законных интересов граждан, обеспечения безопасности государства, охраны природы и культурных ценностей (ст. 6 Федерального закона «О естественных монополиях»).

2. Монополии, образуемые вследствие самостоятельных действий субъектов предпринимательства без непосредственного регулирующего воздействия государства, могут появиться в связи с победой в добросовестной конкуренции над определенным субъектом предпринимательства и выходом с рынка других конкурентов посредством концентрации капиталов и объединения субъектов предпринимательства, неразвитости рынка и т.д. В данной ситуации субъект предпринимательства на определенное время становится единственным производителем (продавцом) определенного товара. При этом юридических ограничений для конкуренции не существует, другие субъекты имеют право осуществлять

аналогичную предпринимательскую деятельность на данном рынке и конкурировать между собой.

3. Монополии, возникающие в результате обладания исключительными правами, могут также возникать из обладания (использования) субъектом предпринимательской деятельности исключительными правами на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации предпринимателя, продукции (работ, услуг). Таковыми являются права на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, знаки обслуживания, наименования мест происхождения товаров, фирменные наименования и т.п. (п. 1 ст. 138 ГК РФ).

2. Понятие и виды монополистической деятельности

Под монополистической деятельностью, понимается злоупотребление хозяйствующим субъектом, группой лиц своим доминирующим положением, соглашения или согласованные действия, запрещенные антимонопольным законодательством, а также иные действия (бездействие), признанные в соответствии с федеральными законами монополистической деятельностью.

Монополистическую деятельность можно классифицировать в зависимости от субъектного состава ее участников.

1. Согласно ст.4 Федерального закона от 26.07.2006 N 135-ФЗ «О защите конкуренции» хозяйствующими субъектами признаются индивидуальный предприниматель, коммерческая организация, а также некоммерческая организация, осуществляющая деятельность, приносящую ей доход.

Выделяют следующие виды монополистической деятельности хозяйствующих субъектов:

1) индивидуальная монополистическая деятельность, которая проявляется как злоупотребление со стороны хозяйствующего субъекта своим доминирующим положением на рынке. В зависимости от целей злоупотребления могут проявляться в виде:

- установления, поддержания монопольно высокой или монопольно низкой цены товара;

- изъятия товара из обращения, если результатом такого изъятия явилось повышение цены товара;

- навязывания контрагенту условий договора, невыгодных для него или не относящихся к предмету договора (экономически или технологически не обоснованные и (или) прямо не предусмотренные федеральными законами, нормативными правовыми актами Президента Российской Федерации, нормативными правовыми актами Правительства Российской Федерации, нормативными правовыми актами уполномоченных федеральных органов исполнительной власти или судебными актами требования о передаче финансовых средств, иного имущества, в том числе имущественных прав, а также согласие заключить договор при условии внесения в него положений

относительно товара, в котором контрагент не заинтересован, и другие требования);

- экономически, технологически и иным образом не обоснованное установление различных цен (тарифов) на один и тот же товар, если иное не установлено федеральным законом;

- создание дискриминационных условий;

- создание препятствий доступу на товарный рынок или выходу из товарного рынка другим хозяйствующим субъектам; и др. (ч.1 ст. 10 Федерального закона от 26.07.2006 N 135-ФЗ «О защите конкуренции»).

В исключительных случаях указанные действия могут быть признаны правомерными, если хозяйствующий субъект докажет, что положительный эффект от них превысит негативные последствия.

2) коллективная монополистическая деятельность в виде соглашений между хозяйствующими субъектами или согласованных действий на товарном рынке, если такие соглашения или согласованные действия приводят или могут привести к:

- установлению или поддержанию цен (тарифов), скидок, надбавок (доплат), наценок;

- разделу товарного рынка по территориальному принципу, объему продажи или покупки товаров, ассортименту реализуемых товаров либо составу продавцов или покупателей (заказчиков);

- экономически или технологически не обоснованному отказу от заключения договоров с определенными продавцами либо покупателями (заказчиками), если такой отказ прямо не предусмотрен федеральными законами, нормативными правовыми актами Президента Российской Федерации, нормативными правовыми актами Правительства Российской Федерации, нормативными правовыми актами уполномоченных федеральных органов исполнительной власти или судебными актами;

- сокращению или прекращению производства товаров, на которые имеется спрос либо на поставки которых размещены заказы при наличии возможности их рентабельного производства;

- созданию препятствий доступу на товарный рынок или выходу из товарного рынка другим хозяйствующим субъектам; и др. (ч.1 ст. 11 Федерального закона от 26.07.2006 N 135-ФЗ «О защите конкуренции»).

Тема 7. Договоры в товарном обращении

1. Критерии квалификации торговых сделок и их соотношение с гражданско-правовыми

2. Классификация коммерческих сделок

1. Критерии квалификации торговых сделок и их соотношение с гражданско-правовыми

Конечно, коммерческие сделки не представляют собой отдельного типа или вида договора. Коммерческие сделки по своей правовой природе являются гражданско-правовыми договорами.

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

Договор в сфере предпринимательства - это соглашение между сторонами, являющимися субъектами предпринимательской деятельности, или с участием стороны-предпринимателя об установлении, изменении или прекращении прав и обязанностей, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности. Иными словами, договор в сфере предпринимательства - это гражданско-правовой договор, сторонами которого (или одной из сторон) являются предприниматели, заключаемый в связи с осуществлением ими предпринимательской деятельности.

В российском национальном праве и в законодательстве отсутствует четкое различие между гражданско-правовыми договорами и коммерческими договорами. Однако такое деление необходимо, чтобы обособить так называемые "потребительские" сделки, которые в различных правовых системах все более становятся предметом специального правового регулирования, носящего преимущественно императивный характер. Последнее, в свою очередь, недопустимо и губительно для коммерческих сделок и всего коммерческого оборота.

При этом, несомненно, следует соотнести природу гражданско-правовых договоров и коммерческих сделок, с тем чтобы затем остановиться только на их групповых отличиях.

По своей природе коммерческие сделки являются гражданско-правовыми. Коммерческие сделки - составная часть всего многообразия гражданско-правовых договоров, они имеют общую со всеми гражданско-правовыми договорами сущность. Само понятие коммерческой сделки вытекает из данного в ст. 420 ГК РФ общего легального понятия гражданско-правового договора: "Договором признается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей". Оно основано на более общем подходе, впервые нашедшем закрепление в отечественном законодательстве в ГК РФ, в силу которого отношения с участием предпринимателей (коммерсантов) имеют гражданско-правовую (частноправовую) природу.

Вместе с тем тот же ГК РФ, определяя общую гражданско-правовую природу отношений с участием предпринимателей, закрепляет их специальный режим. Из 1109 статей первой и второй частей ГК РФ особенностям указанного вида деятельности посвящено 262 статьи (например, п. 3 ст. 401, п. 3 ст. 426, п. 3 ст. 428 и т.д.).

Указанные обстоятельства позволяют заявить, что выявилась настоятельная потребность обособить коммерческие сделки как особую

группу гражданско-правовых договоров, выявить отличия, основные характеристики, применимое законодательство, провести полную классификацию.

Коммерческие сделки не нашли своего самостоятельного места в ГК РФ. Коммерческие договоры представлены соответствующей группой гражданско-правовых договоров, отвечающих заранее определенным требованиям. На сегодняшний день в юридической литературе сложилась довольно устойчивая группа критериев, позволяющих выделить коммерческие сделки из всей совокупности гражданско-правовых договоров.

К указанным критериям можно отнести:

1) связь с предпринимательской деятельностью, т.е. применение тех или иных договоров для удовлетворения экономических потребностей предпринимателей в процессе предпринимательской деятельности;

2) наличие хотя бы с одной стороны специального субъекта - предпринимателя, действующего в сфере предпринимательской деятельности в установленной законом соответствующей организационно-правовой форме.

Как видим, нам не удастся выделить единственный критерий, который бы позволил разграничить гражданско-правовой договор и коммерческую сделку. Однако в качестве исходной позиции, на наш взгляд, всегда следует использовать уже сложившиеся в гражданском праве России деление субъектов права на "коммерческие" и "некоммерческие". Ряд авторов характеризует такой подход как "субъективный".

Анализируя западное законодательство, еще Г.Ф. Шершеневич в учебнике торгового права указывал, что необходимо различать субъективный и объективный критерий при определении торговых (коммерческих) сделок: "Объективно-торговыми являются те сделки, которым закон придает торговый характер даже тогда, когда они совершаются единично лицами, вообще торговлею не занимающимися. Субъективно-торговыми являются те сделки, которым закон придает торговый характер только тогда, когда они совершаются лицами, занимающимися торговлею, как промыслом".

Однако сам факт наличия в ГК РФ и в других нормативных правовых актах ряда специальных правил для тех, кто занимается предпринимательской деятельностью, и, как следствие, правоприменительная практика потребовали построения системы коммерческих сделок, выявление их основных характеристик.

Как установлено, отличие коммерческих сделок от общегражданских основывается не на особенностях их правовой природы, а на цели, на которую они направлены. Как справедливо отмечает В.Ф. Яковлев, "достаточно сказать, что из двадцати шести договоров, урегулированных в разд. IV ГК (с их многочисленными разновидностями), лишь один (франчайзинг) может быть назван предпринимательским в полном смысле слова (ст. 1027) и лишь один (дарение) не может быть заключен между коммерческими организациями (ст. 575), хотя, разумеется, многие из этих

двадцати шести договоров (поставка, строительный подряд, перевозка груза и др.) предназначены, в первую очередь, для предпринимателей".

Таким образом, основным критерием выделения коммерческих сделок из общегражданских является их неизменная цель - извлечение прибыли.

Указанный исходный признак коммерческих договоров позволяет, опираясь на их выявленную сущность, определить другие отмеченные признаки коммерческих договоров, исходя из характеристик коммерческой деятельности как таковой. Это - систематичность, профессионализм, риск и легализованный характер.

Только при наличии указанных признаков возможно утверждать, что совершенная сделка носит коммерческий характер и подлежит соответствующему правовому регулированию.

При этом следует учитывать, что одна и та же сделка может быть для одной стороны коммерческой, а для другой стороны - потребительской. В этом случае законодательство не меняет свои требования к коммерческой организации, более того, специально устанавливает отличия в правовом регулировании, основанные на разности экономических интересов сторон.

2. Классификация коммерческих сделок

Первая развернутая классификация торговых сделок принадлежит Г.Ф. Шершеневичу, представившему ее в виде схемы, построенной из 4-х групп сделок.

1. В обращении товаров: покупка с целью продажи.
2. В обращении фондов: банковские операции; биржевые операции.
3. В обращении труда: обработка; подряд; антреприза; поставка; агентура.
4. Содействие посредничеству: перевозка; комиссия; поклада; страхование.

При этом Г.Ф. Шершеневич указывает, что "так как посредничество в обращении товаров состоит не только в предоставлении потребителям права собственности, но и права пользования, то к указанным сделкам должны быть причислены и все те, которые дают самому посреднику право пользования, как договор найма".

Таким образом, хотя дореволюционная правоприменительная практика и признавала торговой сделкой "всякое возмездное приобретение вещей или товаров для дальнейшего возмездного их отчуждения с целью получить прибыль" (Шершеневич Г.Ф.), однако закрытого перечня этих сделок не существовало.

Анализ своевременного действующего законодательства и правоприменительной практики позволяет утверждать, что в современном законодательстве также отсутствует четкое различие между общегражданскими и коммерческими сделками. Но, руководствуясь вышеизложенными признаками (цель, систематичность, профессионализм,

риск и легализованный характер), можно выделить три совершенно незыблемых критерия выделения коммерческих сделок.

1. Коммерческий договор должен быть всегда направлен на удовлетворение экономических потребностей предпринимателей в процессе предпринимательской деятельности.

2. В коммерческой сделке должно быть наличие хотя бы с одной стороны специального субъекта - предпринимателя.

3. Коммерческая сделка должна быть возмездной, т.е. должна быть направлена на получение прибыли.

Прежде всего, следует исходить из субъективных признаков, характеризующих коммерческие сделки. Из этих позиций исходят такие ученые, как А.Ю. Бушуев, О.А. Городов, Н.С. Ковалевская, О.А. Макарова, В.Ф. Яковлева. При этом "коммерческие отношения, - пишут эти авторы, - это отношения, регулируемые гражданским правом, участниками которых являются специальные субъекты гражданского права - предприниматели... - лица, преследующие цель извлечения прибыли...".

С этой точки зрения возможно разделить все коммерческие сделки на две группы:

1. Коммерческие сделки, в которых одной из сторон в силу закона может быть только предприниматель (коммерсант). К таким договорам относятся: различная купля-продажа, энергоснабжение, прокат, бытовой прокат, строительный подряд, бытовой подряд, подряд на выполнение проектных и изыскательных работ, возмездное оказание услуг, перевозка, транспортная экспедиция, кредитный договор, банковский вклад, хранение на товарном складе, страхование, анкетирование.

2. Коммерческие сделки, в которых с обеих сторон выступают коммерсанты, вступающие в правоотношения с целью получения прибыли. В круг данных сделок входят: поставка товаров, поставка для государственных нужд, контрактация, аренда предприятий, финансовая аренда (лизинг), подрядные работы для государственных нужд, договор финансирования под уступку денежного требования, договор банковского счета, коммерческая концессия, простое товарищество.

Во всех указанных договорах придание им коммерческого (предпринимательского) значения влечет за собой создание особого режима регулирования, особых правил налогообложения предпринимательской (коммерческой) деятельности.

Таким образом, в коммерческих сделках должен участвовать специальный субъект - предприниматель (коммерсант), действующий в сфере предпринимательской деятельности в установленной законом любой организационно-правовой форме.

Субъект предпринимательской (коммерческой) деятельности - это такой субъект гражданского права, который на свой риск осуществляет самостоятельную деятельность, направленную на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товара, выполнения работ или оказания услуг и который зарегистрирован в этом

качестве в установленном законом порядке. В п. 5 Постановления Пленума ВАС РФ от 22 октября 1997 г. № 18 "О некоторых вопросах, связанных с применением положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки" уточнено, что "при этом под целями, не связанными с личным использованием, следует понимать в том числе приобретение покупателем для обеспечения его деятельности в качестве организации или гражданина-предпринимателя оргтехники, офисной мебели, транспортных средств, материалов для ремонтных работ и т.п."

В отличие от иных субъектов гражданского права субъекты предпринимательского права (коммерческого), как и все юридические лица, возникают исключительно с момента государственной регистрации, т.е. обязательна легитимность субъекта.

Однако приведенная классификация по субъективному признаку - т.е. наличию в договоре особых субъектов - предпринимателей (коммерсантов) основана в свою очередь на объективной характеристике самих субъектов указанных правоотношений - предпринимателей (коммерсантов).

Важным признаком субъекта предпринимательского права является объект его деятельности, т.е. применение тех или иных договоров для удовлетворения экономических потребностей предпринимателей в процессе осуществления предпринимательской деятельности. Иначе говоря, в основу классификации самих субъектов коммерческих сделок наложен объективный критерий - занятие предпринимательской (коммерческой) деятельностью.

В свою очередь, целью предпринимательской деятельности, - пишет О.М. Олейник, - является получение прибыли, но целью заключения конкретного предпринимательского договора может и не быть получение прибыли, а получение товаров, выполнение работ, оказание услуг, необходимых для осуществления предпринимательской деятельности, а не личных, семейных и т.п. нужд. Заключаемые коммерческими организациями договоры изначально предполагаются предпринимательскими.

Заключение договора и формирование его условий должно носить добровольный характер. Это определяет один из главнейших принципов частноправового регулирования, закрепленного в п. 1 ст. 1 ГК РФ - принцип свободы договора.

Это означает, что стороны свободны в заключении договора и какое-либо принуждение к его заключению отсутствует (п. 1 ст. 421 ГК РФ). Таким образом, участник гражданского оборота самостоятельно решает вопрос: вступать ему в то или иное гражданское отношение или нет. Это положение очень важно именно для коммерческих сделок, поскольку в ином случае невозможно говорить о становлении конкурентных условий хозяйствования и определении наиболее выгодных средств предпринимательства.

Не менее важен и другой аспект в реализации свободы договора - это свобода в определении характера заключаемого договора. Осуществляя данное право, участники договора выбирают наиболее оптимальный способ хозяйствования и возможности с наименьшими затратами достигнуть поставленной цели сделки.

Однако реализация указанных принципов в условиях частноправового регулирования общественных отношений, складывающихся в товарно-денежной сфере, содержит необходимое число исключений из указанных правил, и, прежде всего, в отношении коммерческих организаций и совершаемых ими коммерческих сделок.

Характеризуя коммерческие сделки, следует отметить и ряд других позиций, также выделяющих их из общей характеристики гражданско-правовых договоров: это повышенная ответственность предпринимателя за нарушение договорных обязательств и ограничение в ряде случаев свободы воли субъектов сделки, в результате чего стороны, заключающие договор, ограничиваются в основных гражданско-правовых принципах регулирования - юридического равенства и диспозитивности поведения.

Ограничение реализации указанных принципов при заключении коммерческих сделок проявляется в следующих коммерческих договорных и преддоговорных конструкциях.

1. Ограничение инициативы сторон при заключении договора в обязательном порядке - контракта на поставку товаров для государственных нужд, государственных контрактов (договоров подряда) на строительство объектов для федеральных государственных нужд в РФ.

2. Ограничение свободы выбора контракта и условий договора в публичных договорах (ст. 426 ГК РФ). Например, в п. 2 Обзора практики разрешения споров, связанных с заключением, изменением и расторжением договоров, указано, что с иском о понуждении заключить публичный договор вправе обратиться только контрагент коммерческой организации, обязанной его заключить (Приложение к письму Высшего Арбитражного Суда РФ от 05.05.97 № 14).

В практике арбитражных судов возник вопрос о том, вправе ли коммерческая организация, в обязанности которой входит выполнение работ или оказание услуг в отношении каждого, кто к ней обратится, требовать заключение договора с потребителем в связи с уклонением последнего от его заключения. Как следует из п. 2 ст. 421 ГК РФ, понуждение к заключению договора не допускается, за исключением случаев, когда обязанность заключить договор предусмотрена ГК РФ, законом или добровольно принятым обязательством.

В соответствии с п. 1 ст. 426 ГК РФ публичным договором признается договор, заключенный коммерческой организацией и устанавливающий ее обязанности по продаже товаров, выполнению работ или оказанию услуг, которые такая организация по характеру своей деятельности должна осуществлять в отношении каждого, кто к ней обратится.

Пункт 3 этой же статьи устанавливает, что при необоснованном уклонении коммерческой организации от заключения публичного договора применяются положения, предусмотренные п. 4 ст. 445 ГК РФ. В п. 4 указанной статьи предусмотрено следующее: если сторона, для которой в соответствии с ГК РФ или иными законами заключение договора

обязательно, уклоняется от его заключения, другая сторона вправе обратиться в суд с требованием о понуждении заключить договор.

По смыслу пунктов 1 и 3 ст. 426, а также п. 4 ст. 445 ГК РФ, обратиться в суд с иском о понуждении заключить публичный договор может только контрагент обязанной стороны. Коммерческая организация понуждать потребителя к заключению такого договора не вправе.

Кроме того, в публичных договорах нарушено равенство сторон и в процессуальном смысле. В п. 55 постановления Пленума ВС РФ и Пленума ВАС РФ от 1 июля 1996 г. № 6/8 "О некоторых вопросах, связанных с применением части первой Гражданского кодекса Российской Федерации" установлено: при разрешении споров по искам потребителей о понуждении коммерческой организации к заключению публичного договора необходимо учитывать, что бремя доказывания отсутствия возможности передать потребителю товары, выполнить соответствующие работы, предоставить услуги возложено на коммерческую организацию.

Разногласия сторон по отдельным условиям публичного договора могут быть переданы потребителем на рассмотрение суда, независимо от согласия на это коммерческой организации.

3. Ограничение свободы формирования условий в договорах присоединения (ст. 428 ГК РФ). В уже названном совместном постановлении Пленумов ВС РФ и ВАС РФ от 1 июля 1996 г. № 6/8 в п. 56 уточнено, что при рассмотрении дел, связанных с изменением или расторжением договора присоединения, судам следует иметь в виду, что по требованию присоединившейся стороны такой договор может быть изменен и расторгнут по основаниям, предусмотренным как ст. 428, так и ст. 450 ГК РФ.

Если договор присоединения заключен гражданином и в этот договор включено соглашение об исключении или ограничении ответственности должника - коммерческой организации за нарушение обязательства, такое соглашение в случаях, предусмотренных п. 2 ст. 400 ГК РФ, является ничтожным.

4. При ограничении выбора процедуры и порядка заключения договора правилами, установленными в законе, заключение отдельных видов договоров возможно только на торгах (ФЗ от 6 мая 1999 г. "О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд").

Рассматривая особенности коммерческих сделок как таковых, необходимо указать, что коммерческие сделки выделяются также и тем, что в подавляющем своем большинстве обладают особой совокупностью признаков, которые могут быть отдельно присущи и чисто гражданско-правовым договорам. Все предпринимательские (коммерческие) сделки отличаются возмездностью и консенсуальностью. Конечно, классификация по признаку возмездности имеет значение лишь для двусторонних сделок.

Возмездные договоры могут быть также подразделены на меновые и рискованные (алеаторные) сделки, к которым, в частности, относятся сделки по проведению игр и пари (ст. 1062, 1063 ГК РФ).

Возмездный договор можно определить как такой договор, в котором обе стороны имеют имущественный интерес. Гражданское законодательство в целом ориентировано на презумпцию возмездности обязательств и предназначено, главным образом, для урегулирования эквивалентно-возмездных отношений. Вместе с тем в отдельных нормах ГК РФ содержится прямое указание на возмездность договора, например ст. 685 ГК РФ. Соответственно, исключения из правила о возмездности должны быть прямо предусмотрены законом, иным правовым актом либо вытекать из существа и содержания договора. Например, согласно ст. 6 ФЗ от 17 августа 1995 г. "О естественных монополиях" (с изм. и доп.) органы регулирования естественных монополий вправе определять потребителей, подлежащих обязательному обслуживанию, а также устанавливать цены (тарифы) или их предельный уровень на продукцию таких монополий, т.е. определять контрагентов и некоторые существенные условия соответствующих договоров. Для некоторых договоров возмездность не презюмируется и может быть обусловлена соглашением сторон (например, ст. 809,886,972,1016 ГК РФ).

Между тем запрет на существование безвозмездных обязательств между коммерческими организациями прямо установлен в ст. 575 ГК РФ в виде запрещения совершения дарения. С учетом самого широко понимания договора дарения в современном ГК РФ (ст. 572) данные положения можно распространить на все подобные обязательства с участием коммерсантов в процессе осуществления коммерческой деятельности.

Существо торговой сделки заключается в получении прибыли от совершения такой сделки, т.е. в получении платы или иного встречного предоставления за исполнение своих обязанностей по сделке. Поэтому торговая сделка всегда возмездная, и при ее заключении стороны обычно предусматривают оплату исполнения.

Выработка условий торгового договора и структуры договорных связей. В основе заключения договора лежит принцип свободы договора. Граждане и юридические лица вступают в договорные отношения своей волей и в своем интересе, они свободны в установлении своих прав и обязанностей и в определении любых, не противоречащих законодательству условий договора. Не все из них относятся к нормам, регулирующим собственно гражданско-правовые отношения и подчиняющимся правилам ГК РФ. В оптовой торговле приходится учитывать и публично-правовые предписания.

Тема 8. Договоры на реализацию товаров

1. Понятие и общая характеристика договора купли-продажи
2. Отдельные разновидности купли-продажи (розничная, продажа недвижимости, предприятия, поставка товаров) и их особенности

1. Понятие и общая характеристика договора купли-продажи

Договором купли-продажи называется договор, по которому одна сторона (продавец) обязуется передать имущество в собственность другой стороне (покупателю), которая обязуется уплатить за него определенную денежную сумму (ст. 454 ГК РФ). ГК РФ трактует куплю-продажу как общее родовое понятие, охватывающее все виды обязательств по отчуждению имущества за определенную покупную цену. Соответственно многие ранее самостоятельные договорные типы стали пониматься как разновидности договора купли-продажи (напр., поставка, контрактация, энергоснабжение). Это позволило законодателю сформулировать ряд общих положений (ст. 454-491 ГК), применимых ко всем случаям возмездного отчуждения имущества. В рамках общего понятия купли-продажи законодатель выделяет ее отдельные разновидности, регулируемые § 2-8 главы 30 ГК РФ: розничную куплю-продажу, поставку, поставку товаров для государственных и муниципальных нужд, контрактацию, энергоснабжение, продажу недвижимости и продажу предприятия. Наряду с ними ГК РФ упоминает и о других видах договоров (продажа ценных бумаг и валютных ценностей, продажа имущественных прав), основная роль в регулировании которых принадлежит не ГК РФ, а специальным законам и подзаконным актам. Перечень разновидностей купли-продажи по ГК РФ не является исчерпывающим, поэтому также возможно заключение договоров, которые не относятся ни к одному из перечисленных в ГК РФ особых видов.

Договор купли-продажи всегда является консенсуальным, поскольку считается заключенным с момента, когда стороны достигли соглашения по всем существенным условиям. Договор купли-продажи порождает обязательство по возмездному отчуждению имущества за покупную цену в виде денежной суммы, что позволяет отграничивать его от других договоров гражданского права (так, договор дарения предусматривает безвозмездное отчуждение имущества).

В качестве основных отличительных признаков обязательства из договора купли-продажи выделяют: возмездность, бесповоротную смену собственника имущества и обусловленную этим уплату покупной цены в виде денежной суммы.

По общему правилу продавцом в договоре купли-продажи может быть только лицо, обладающее правом собственности (хозяйственного ведения или оперативного управления) на имущество. Но в ряде случаев закон допускает продажу имущества лицами, не являющимися его собственниками. Так, комиссионер, продающий или приобретающий имущество для комитента, выступает в договоре купли-продажи от своего имени (ст. 990 ГК РФ). Продажа имущества, на которое обращено взыскание в силу залога (ст. 350 ГК РФ, п. 5 ст. 358 ГК РФ), обычно осуществляется судебным исполнителем либо непосредственно путем торгов либо через комиссионные магазины. В таком же порядке производится и продажа арестованного имущества неисправного должника. Хранитель при определенных условиях имеет также право продать не принадлежащую ему вещь (п. 2 ст. 899 и ст. 920 ГК РФ).

Предметом договора купли-продажи, т.е. товаром, по общему правилу, может выступать любое имущество, не изъятое из гражданского оборота. В отличие от ранее действовавшего законодательства ГК РФ трактует условие о предмете договора купли-продажи как его единственное существенное условие.

Однако для отдельных разновидностей купли-продажи, предусмотренных § 3-8 главы 30 ГК РФ, перечень существенных условий договора расширен и может включать, наряду с условием о предмете, цену (напр., при продаже товара в кредит или продаже недвижимости), либо срок (напр., договор поставки).

Предметом купли-продажи, по общему правилу, являются вещи, которые на момент заключения договора уже принадлежат продавцу на праве собственности. Вопрос о возможности купли-продажи будущих вещей, т.е. таких, которые существуют, но принадлежат не продавцу, а третьим лицам, либо еще не существуют вовсе) ранее в цивилистике был дискуссионным. П. 2 ст. 455 ГК РФ положительно разрешает этот спор, поскольку содержит общую норму, позволяющую заключать договор купли-продажи в отношении будущих вещей (если иное не установлено законом или не обусловлено характером товара).

Цена договора купли-продажи - его существенное условие лишь в случаях, прямо предусмотренных законом, - напр., при продаже товара в рассрочку или продаже недвижимости, в т. ч. предприятия. В других видах договора купли-продажи условие о цене может отсутствовать, что не подрывает действительности сделки. Здесь применяется правило п. 3 ст. 424 ГК РФ: при отсутствии в договоре соответствующего условия товар должен быть оплачен по цене, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные товары.

2. Отдельные разновидности купли-продажи и их особенности

По договору розничной купли-продажи продавец обязуется передать покупателю товар, предназначенный для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью (ст. 492 ГК РФ).

При исполнении договора купли-продажи понятия "покупатель" и "потребитель" совпадают. Потребитель - гражданин, использующий (либо имеющий такое намерение) товары, работы, услуги для личных бытовых нужд. Таким образом, любой розничный покупатель - одновременно и потребитель, но далеко не каждый потребитель = покупатель. Соответствующие правоотношения регламентируются ст. 492-505 ГК РФ и Законом "О защите прав потребителей".

подавляющее большинство договоров заключается в устной форме. Договор розничной купли-продажи считается заключенным в надлежащей форме с момента выдачи продавцом покупателю кассового или товарного чека либо иного документа, подтверждающего оплату товара. Причем

отсутствие у покупателя указанного документа в данном случае не лишает его возможности ссылаться на свидетельские показания в подтверждение заключения договора и его условий (ст. 493 ГК РФ).

Договор розничной купли-продажи является публичным. Предложение товара в рекламе, каталогах, описаниях, обращенных к неопределенному кругу лиц, а также демонстрация образцов товаров, фотоснимков и т.п. признаются публичной офертой, за исключением случая, когда продавец явно определил, что соответствующие товары не предназначены для продажи.

Покупатель обязан оплатить товар по цене, объявленной продавцом в момент заключения договора. Неоплата покупателем товара в установленный договором срок (при условии предоплаты) признается отказом покупателя от исполнения договора. Если товар продается в рассрочку, оплата может быть произведена в любое время в пределах установленной договором периода рассрочки.

Продажа недвижимости. По договору продажи недвижимого имущества продавец обязуется передать в собственность покупателя земельный участок, здание, сооружение, квартиру или другое недвижимое имущество.

Вопросы заключения и исполнения договора продажи недвижимости регулируются ст. 288-293, 549-558 ГК РФ, а также Федеральным законом от 21.07.97 "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним", введенным в действие с 01.02.98 года.

Согласно ст. 550 и 551 ГК РФ достаточно простой письменной формы, т.е. составления одного документа, подписанного сторонами.

Переход права собственности на недвижимость к покупателю подлежит государственной регистрации. Если одна из сторон уклоняется от регистрации, суд вправе по требованию другой стороны вынести с соответствующее решение. Сторона, необоснованно уклоняющаяся от регистрации, должна возместить другой стороне убытки, вызванные задержкой.

Существенные условия договора продажи недвижимости – предмет договора и цена.

В договоре должны быть указаны данные, позволяющие определенно установить недвижимое имущество, подлежащее передаче покупателю по договору, в частности, расположение недвижимости на соответствующем земельном участке либо в составе другого недвижимого имущества. При отсутствии таких данных договор не считается заключенным. Те же последствия наступают, если в договоре не указаны цены недвижимости.

Установленная в договоре цена недвижимости (если иное не предусмотрено законом либо договором), находящейся на земельном участке, включает цену передаваемой покупателю соответствующей части земельного участка или права на нее (ст. 554 ГК РФ).

Существенное условие договора продажи жилого дома, квартиры, в которых проживают лица, сохраняющие право пользования помещением, -

перечень этих лиц, указанием их права пользования передаваемым помещением.

Передача недвижимости продавцом и принятие ее покупателем должны осуществляться по подписываемому сторонами передаточному акту или иному документу. На практике, однако, это делается редко, что в случае спора может затруднять уточнение существенных обстоятельств дела (ст. 556 ГК РФ).

В случае существенного нарушения требования к качеству (недопустимые недостатки и т.п.) покупатель вправе отказаться от исполнения договора и потребовать возврата уплаченной суммы.

Договор продажи предприятия - это гражданско-правовой договор, в соответствии с которым продавец обязуется передать в собственность покупателя предприятие в целом как имущественный комплекс, за исключением прав и обязанностей, которые продавец не вправе передавать другим лицам, (ст. 559 ГК РФ). Права на фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания и другие средства индивидуализации продавца и его товаров, работ или услуг, а также принадлежащие ему на основании лицензии права использования таких средств индивидуализации переходят к покупателю, если иное не предусмотрено договором. Права продавца, полученные им на основании разрешения (лицензии) на занятие соответствующей деятельностью, не подлежат передаче покупателю предприятия, если иное не установлено законом или иными правовыми актами. Передача покупателю в составе предприятия обязательств, исполнение которых покупателем невозможно при отсутствии у него такого разрешения (лицензии), не освобождает продавца от соответствующих обязательств перед кредиторами. За неисполнение таких обязательств продавец и покупатель несут перед кредиторами солидарную ответственность.

В соответствии со ст. 560 ГК РФ договор продажи предприятия заключается в письменной форме путем составления одного документа, подписанного сторонами, с обязательным приложением к нему: акта инвентаризации, бухгалтерского баланса, заключения независимого аудитора о составе и стоимости предприятия, перечня всех долгов (обязательств), включаемых в состав предприятия, с указанием кредиторов, характера, размера и сроков их требований. Несоблюдение формы такого договора влечет его недействительность. Договор продажи предприятия подлежит государственной регистрации и считается заключенным с момента такой регистрации.

Состав и стоимость продаваемого предприятия определяются в договоре продажи предприятия на основе полной инвентаризации предприятия, проводимой в соответствии с установленными правилами такой инвентаризации (ст. 561 ГК РФ).

Согласно ст. 563 ГК РФ передача предприятия продавцом покупателю осуществляется по передаточному акту, где указываются данные о составе предприятия и об уведомлении кредиторов о продаже предприятия, а также сведения о выявленных недостатках переданного имущества и перечень иму-

щества, обязанности по передаче которого не исполнены продавцом в связи с утратой. Подготовка предприятия к передаче, включая составление и представление на подписание передаточного акта, - обязанность продавца и осуществляется за его счет, если иное не предусмотрено договором. Предприятие считается переданным покупателю со дня подписания передаточного акта обеими сторонами. С этого момента на покупателя переходит риск случайной гибели или случайного повреждения имущества, переданного в составе предприятия. Далее следует государственная регистрация перехода права собственности.

Договор поставки - гражданско-правовой договор, в соответствии с которым поставщик, т.е. 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 (ст. 506 ГК РФ).

Элементы договора поставки. Сторонами этого договора обычно являются лица, ведущие предпринимательскую деятельность. На стороне поставщика, как правило, выступают коммерческие организации и граждане - предприниматели. Покупателями в договоре поставки в принципе могут быть любые лица (за исключением гражданина, приобретающего товары для бытовых нужд), однако чаще всего - это предприниматели (индивидуальные и коллективные).

Государство также может выступать покупателем по договору поставки (напр., приобретая товары в государственный резерв), что чаще всего оформляется государственным контрактом на поставку товаров для государственных нужд.

Предметом договора поставки могут быть любые, не изъятые из оборота вещи. В большинстве случаев они определяются родовыми признаками, однако закон не препятствует и продаже индивидуально-определенных вещей. На момент заключения договора поставщик, как правило, еще не располагает товарами для поставки.

Тема 9. Посреднические договоры в торговле

1. Правовое регулирование торгового посредничества и представительства

2. Договор коммерческой комиссии

1. Правовое регулирование торгового посредничества и представительства

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.

Коммерческое представительство в отличие от общегражданского: 1) представляет собой профессиональную деятельность представителя; 2) как правило, состоит в совершении множества или неопределенного количества действий для представляемого; 3) носит возмездный характер, тогда как гражданское представительство предполагается безвозмездным; 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, имеющими значение торговых обычаев.

2. Договор коммерческой комиссии

Договор комиссии сформировался как договор торгового предпринимательства. Содержание договора комиссии определяется ст. 990 ГК РФ. Согласно этой норме одна сторона - комиссионер обязуется по поручению другой стороны - комитента за вознаграждение совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента. В договоре внешнеторговой комиссии, называемом консигнацией, комиссионер именуется консигнатором, а комитент - консигнантом.

Изучение норм гл. 51 ГК РФ свидетельствует о том, что и в российском законодательстве происходит все более глубокое разделение коммерческой (предпринимательской) и бытовой комиссии.

Согласно п. 2 ст. 990 ГК РФ договор комиссии может быть заключен на определенный срок или без указания срока его действия, с указанием или без указания территории его исполнения, с обязательством комитента не предоставлять третьим лицам право совершать в его интересах и за его счет сделки, совершение которых поручено комиссионеру. Договор может заключаться с условием относительно ассортимента товаров, являющихся предметом комиссии. Подобные положения касаются лишь договоров коммерческой комиссии и не имеют отношения к договорам с участием граждан.

По поручению комитента комиссионер на соответствующем рынке покупателей (продавцов), самостоятельно проводит переговоры с ними и сам заключает от своего имени, но за счет комитента договор купли-продажи с лицом, которое предложит наиболее выгодные условия. Все права и обязанности, вытекающие из совершенных комиссионером сделок с другими лицами, возникают для самого комиссионера, хотя бы комитент и был назван в сделке, т.е. было указано, в чьих интересах действует комиссионер. Это правомерно, поскольку комиссионер вступает в отношения с другими лицами от своего имени и несет ответственность перед покупателем (продавцом) за выполнение принятого на себя обязательства.

Не изменяет данного правила и то обстоятельство, что комитент может участвовать в переговорах между комиссионером и продавцом (покупателем) товара и высказывать свои предложения по условиям договора. В договоре коммерческой комиссии может предусматриваться право комитента заявлять возражения по условиям заключенного договора купли-продажи и обязанность комиссионера внести требуемые изменения в договор. В соответствии с существующей практикой комиссионер обязан выслать комитенту экземпляр договора, заключенного с третьим лицом.

Совершение сделок "за счет комитента" означает, что комитент финансирует выполнение заключаемых комиссионером договоров либо предоставляет имущество для реализации. Поэтому предпринимательский

риск, т.е. вероятность получения прибыли или понесения убытков, ложится на комитента как на собственника приобретаемого за его счет или отчуждаемого имущества, отсюда необходимость особого построения отношений между комиссионером и комитентом.

Принятое на себя поручение комиссионер обязан исполнять: во-первых, в соответствии с указаниями комитента; во-вторых, на наиболее выгодных для комитента условиях. Таким образом, при совершении сделок комиссионер обязан руководствоваться интересами комитента и его указаниями.

Статья 995 ГК РФ ввела принятое в зарубежном законодательстве положение о том, что комиссионеру, действующему в качестве предпринимателя, может быть предоставлено право отступать от указания комитента без предварительного запроса. В этом случае комиссионер обязан в разумный срок уведомить комитента о допущенном отступлении, если иное не предусмотрено договором. Это также один из примеров последовательного разделения комиссии коммерческой и бытовой.

Особое значение имеют условия договора комиссии в отношении цены, по которой комиссионер может продавать или покупать за счет комитента товары, а также о порядке платежа. ГК РФ устанавливает последствия отдельных отступлений комиссионера от указаний комитента по этим вопросам.

Комиссионер, продавший имущество по цене ниже согласованной с комитентом, обязан возместить последнему разницу, если не докажет, что у него не было возможности продать имущество по согласованной цене и продажа по более низкой цене предупредила еще большие убытки. В случае, когда комиссионер был обязан предварительно запросить комитента, комиссионер должен также доказать, что он не имел возможности получить предварительно согласие комитента на отступление от его указаний.

Если комиссионер купил имущество по цене выше согласованной с комитентом, комитент, не желающий принять такую покупку, обязан заявить об этом комиссионеру в разумный срок по получении от него извещения о заключении сделки с третьим лицом. В противном случае покупка признается принятой комитентом. Если комиссионер сообщил, что принимает разницу в цене на свой счет, комитент не вправе отказаться от заключенной для него сделки.

Особый случай представляет реализация товара на условиях более выгодных, чем предусмотрено поручением. По российскому законодательству (ст. 992 ГК РФ) дополнительно полученная сторонами выгода делится сторонами поровну, если иное не предусмотрено договором комиссии. По законодательству ряда западных стран в таких случаях вся выгода поступает комитенту как собственнику товара.

Выгода комиссионера состоит в получении комиссионного вознаграждения. Его размер традиционно устанавливается в виде процента от цены продажи (покупки) товара. Если стоимость проданного товара перечисляется комитенту частями, то и вознаграждение может

выплачиваться по каждой части. В силу ст. 991 ГК РФ если порядок выплаты договором не определен, то вознаграждение уплачивается после полного исполнения договора комиссией, т.е. получения комитентом средств за весь товар. Вознаграждение выплачивается и в том случае, если договор не был исполнен по причинам, зависящим от комитента. Когда договор комиссии исполнен частично, комиссионер может требовать уплаты вознаграждения лишь пропорционально выполнению поручения.

Комиссионер имеет право также на возмещение ему всех необходимых расходов, которые он понес. Такие расходы связаны с транспортировкой, выгрузкой, переоценкой, страхованием, если оно предусмотрено. Вместе с тем комиссионер не вправе требовать уплаты ему вознаграждения как хранителю товара, возмещаются лишь затраты по хранению. По принятой практике в расходы не включается заработная плата персоналу, которая выплачивается из вознаграждения, получаемого за исполнение договора.

В случае возложения на комиссионера обязанности оказания дополнительных услуг комитенту (проведение маркетинговых исследований, рекламных мероприятий, осуществление предпродажной доработки товаров, сервисного обслуживания покупателей и т.п.) плата за такие услуги должна определяться в договоре отдельно к ставке комиссионного вознаграждения.

Выплата вознаграждения обуславливается представлением комиссионером комитенту отчета об исполнении поручения и передачей всего полученного по договору комиссии. Комитент, имеющий возражения по отчету, должен сообщить о них комиссионеру в течение 30 дней со дня получения отчета, если договором не установлен иной срок. В противном случае отчет считается принятым.

Для обеспечения выплаты вознаграждения и затрат ст. 997 ГК РФ предусматривает право комиссионера на односторонний вычет своей доли из сумм, поступивших для комитента. Вычет отличается от удержания, предусмотренного ст. 359 и 360 ГК РФ. Реализация удерживаемого имущества допускается в порядке, установленном для реализации залогов, т.е. по решению суда. Вычет своей доли - неизмеримо более действенный способ обеспечения интересов комиссионеров.

Договор коммерческой комиссии широко используется в России для реализации импортируемых товаров, что обуславливается недостатком оборотных средств у торговых фирм и трудностью получения банковского кредита. Договор комиссии нередко применяется для определения перспектив сбыта новых, нетрадиционных видов товаров.

Тема 10. Договоры, содействующие торговле

1. Понятие и виды договоров, содействующих торговле
2. Договоры на распространение рекламы

1. Понятие и виды договоров, содействующих торговле

В числе договоров коммерческого права в качестве особой классификационной группы принято выделять договоры, содействующие торговле.

В данную группу включаются не только договоры хранения, перевозки, страхования, как это было в дореволюционном торговом праве. Развитие торгового оборота привело к появлению новых видов договоров, в том числе на:

- проведение маркетинговых исследований;
- оказание разнообразных рекламных услуг;
- предоставление и обработку коммерческой информации и др.

Договоры рассматриваемой группы имеют не только торговое, но и общегражданское значение. Относительная доля их применения в собственно торговых и в гражданских отношениях различна для разных видов договоров. Так, договоры на проведение маркетинговых исследований, транспортное экспедирование обслуживают преимущественно потребности торговли. Что касается договоров на распространение рекламы, предоставление информации, хранение и страхование, то они помимо торговли применяются в других сферах предпринимательства, а также в отношениях с участием граждан.

Некоторые из этих договорных видов, например, договоры страхования, перевозки грузов, транспортной экспедиции, возникли в коммерческом праве и были заимствованы у него правом гражданским. В данном случае имеется необходимость выделения их коммерческо-правовой специфики.

Применение договоров данной группы в торговой сфере отличается определенными особенностями, получающими закрепление в законодательстве и обычаях делового оборота. Данный процесс получил название "коммерциализации" соответствующих договорных институтов. Для учебной дисциплины и науки коммерческого права первоочередное значение имеет выявление и познание особенностей применения соответствующих договоров в торговом обороте, их роль в содействии торговле, пути повышения эффективности их использования в интересах развития товарного рынка.

2. Договоры на распространение рекламы

В рекламной деятельности подлежат учету требования Федерального закона от 13.03.2006 г. N 38-ФЗ "О рекламе", Федерального закона «О защите конкуренции» и других специальных законов. Эти правовые акты регулируют публичные отношения в сфере рекламы.

Объектом рекламы могут быть предлагаемый товар либо лицо, осуществляющее производство или продажу товара. Реклама товара имеет целью стимулирование его продаж, побуждение потребителя к приобретению соответствующего товара, а также оказание помощи в выборе товаров. При рекламировании организации - изготовителя или продавца

товара преследуется цель побудить потребителя обратиться именно к данной фирме и этим расширить круг покупателей и увеличить объемы продаж. При рекламировании изготовителя или продавца товара покупателям сообщается информация, призванная сформировать или поддержать интерес к этой фирме, ее идеям и начинаниям и способствовать их реализации.

Различают следующие основные виды рекламы:

- печатная реклама, которая распространяется в виде листовок, проспектов, каталогов, буклетов, плакатов и т.п.;
- реклама, публикуемая в газетах, журналах, в книгах, в телефонных и иных специализированных справочниках;
- наружная реклама в виде щитов, вывесок, растяжек, световых экранов и т.п.;
- радио- и телереклама в виде кино- и видеороликов, радиоклипов и т.п.;
- реклама на транспорте в виде рисунков и надписей на бортах транспортных средств, подъем рекламных материалов в воздух с помощью технических средств;
- сувенирная реклама в полиграфическом или промышленном исполнении в виде блокнотов, календарей, полиэтиленовых пакетов, канцелярских принадлежностей и т.п.;
- реклама на месте продажи в виде рекламной упаковки, оформления витрин магазинов и торговых помещений и т.п.

Международная рекламная ассоциация предложила классификацию готовой рекламы, включающую 12 видов, часть которых названа выше. Фактически видов рекламы не 12, а больше. Можно назвать рекламу в сети Интернет, которая сама насчитывает до 10 видов, проведение презентаций, выставок и др. Содержание договоров будет значительно различаться в зависимости от вида производимой или используемой рекламы.

1. В рекламных отношениях следует, прежде всего, выделять договоры между заказчиками (рекламодателями) и рекламопроизводителями по поводу создания конкретного рекламного продукта. Содержание такого договора будет определяться общими положениями о подряде на выполнение работ с соответствующими особенностями, связанными со спецификой создаваемой продукции.

Для изготовления рекламы, требующей творческой деятельности, широко используется авторский договор заказа. Он применяется при создании рекламы на телевидении, на радио, плакатной рекламы. Даже наружная или сувенирная реклама зачастую не сводится к написанию текста, а требует художественного решения. Создание такой рекламы определяется общим режимом договора авторского заказа. Здесь необходимы предварительное составление задания, подготовка сценария (эскиза, макета и др.) и его утверждение заказчиком.

В договоре должна предусматриваться обязанность рекламопроизводителя изготовить именно рекламный продукт. Многие отечественные рекламные фирмы в целях ослабления своей ответственности

указывают в договорах, что они изготавливают не рекламу, а рекламную информацию, т.е. некий полуфабрикат, порядок использования которого определяет сам заказчик. Это одно из негативных следствий отсутствия законодательного регулирования данных отношений.

Заказчик обязан принять изготовленный по договору рекламный продукт и оплатить его стоимость.

Ответственность сторон определяется по общим правилам для договоров подряда и авторского заказа. Вместе с тем в договоре специально должна предусматриваться обязанность рекламопроизводителя возместить потерпевшим лицам убытки, если реклама нарушает авторские и смежные права третьих лиц. Данное условие касается ответственности за несанкционированное использование в рекламе чужих художественных и музыкальных произведений или иных объектов интеллектуальной собственности. При отсутствии в договоре такого условия ответственность за нарушение авторских и смежных прав возлагается на заказчика рекламы.

2. От договоров на создание рекламной продукции существенно отличаются договоры на распространение рекламы, относящиеся к типу договоров на оказание услуг. Гражданский закон также не регулирует эти отношения.

Можно предложить следующее определение договора. По договору на распространение рекламы исполнитель (рекламораспространитель) обязуется совершить в определенной сторонами форме и порядке действия по распространению соответствующих сведений о рекламируемом объекте или лице в целях привлечения интереса к этому объекту (лицу), а заказчик (рекламодатель) обязуется оплатить стоимость оказанных услуг.

В России рекламораспространители обычно действуют как агенты по модели договора комиссии - от своего имени, но в интересах и за счет рекламодателя. За рубежом крупные рекламные фирмы работают от своего имени и за свой счет, хотя и в интересах заказчика; затраты рекламораспространителя возмещаются ему в составе уплачиваемого вознаграждения. Распространение рекламы осуществляется путем предоставления и использования мест в печатных изданиях, технических средствах радиовещания, телевизионного вещания, эфирного времени и иными способами.

Содержанием договора является совершение исполнителем действий по распространению соответствующих сведений рекламного характера. Предмет такого договора определяется тремя составляющими: наименование услуги, способ ее выполнения и объем услуг. Трудности в конкретизации предмета и других условий договора создаются множественностью видов рекламы и сложностью их описания.

В зависимости от вида рекламы условия договора будут выглядеть весьма различно. Так, при распространении рекламы в прессе важно урегулировать: а) в каких печатных изданиях будет размещено объявление; б) с какой периодичностью должно публиковаться рекламное объявление; в) на какой конкретно странице журнала или газеты должно быть размещено

объявление, в какой части страницы, каким кеглем оно будет набрано. В договорах на распространение телерекламы следует определять: а) на каких каналах будут размещаться рекламные ролики - общероссийских или региональных; б) в каких передачах должен быть показан ролик. Для заказчика в данном случае важна актуальность передачи, интерес к ней зрителей; в) сколько раз в течение суток будет показан ролик, в какое время дня и др.

В отношении статичных видов рекламы (щитовой, стендовой, на растяжках и т.п.) процесс распространения сводится к размещению изделий с рекламной информацией в выбранных местах и их закреплению. При этом должно производиться согласование установления рекламы с соответствующими органами и соблюдение установленных требований к размещению такой рекламы.

В договорах на распространение рекламы следует указывать круг потребителей рекламной информации, вид рекламы, точную характеристику средств и способов ее распространения, частоту и продолжительность рекламных действий, предусматривать совместный анализ результатов рекламных действий, размеры необходимых затрат и вознаграждения исполнителя.

При заключении и исполнении договоров на рекламу надлежит учитывать положения Федерального закона "О рекламе", который предусматривает важные требования как к самой рекламе, так и к деятельности по ее размещению и распространению. Он определяет особенности организации рекламы в местах продажи, устанавливает ограничения для размещения рекламы, перечень документов и согласований, необходимых для наружной рекламы, размеры платы за размещение наружной рекламы, требования, предъявляемые к рекламе отдельных групп товаров (алкогольных напитков, табачных изделий, медикаментов и др.), меры ответственности за нарушение законодательства о рекламе.

От единоразовых услуг по распространению рекламы следует отличать проведение рекламных кампаний. Для заключения договора на проведение рекламной кампании требуется предварительное составление задания на проведение работ и программы выполнения работ с выделением в ней отдельных видов работ, их основных характеристик и сроков выполнения. Результативность организуемых рекламных акций в значительной степени зависит от квалифицированного, продуманного определения условий договоров на их проведение.

При определении ответственности рекламораспространителя необходимо учитывать следующие обстоятельства. Рекламораспространитель несет ответственность за ненадлежащее исполнение предусмотренных договором обязанностей по общим правилам ответственности предпринимательских организаций. Разглашение рекламораспространителем третьим лицам конфиденциальной информации о рекламодателе признается нарушением договора. Фактический провал рекламной кампании или недостижение ожидаемого эффекта от

распространения рекламы не могут рассматриваться как нарушение исполнителем его обязанностей и не влекут ответственности для последнего.

Тема 11. Правовое регулирование расчетов в коммерческой деятельности

1. Порядок осуществления денежных расчетов
2. Формы безналичных расчетов
3. Расчеты платежными поручениями
4. Расчеты по аккредитивам

1. Порядок осуществления денежных расчетов

Расчеты с участием граждан, не связанные с осуществлением ими предпринимательской деятельности, могут производиться наличными деньгами без ограничения суммы или в безналичном порядке (п. 1 ст. 861 ГК РФ), — никаких ограничений на такие расчеты закон не устанавливает.

Однако порядок денежных расчетов для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей законом регламентируется весьма жестко.

Все организации и индивидуальные предприниматели обязаны хранить свободные денежные средства в учреждениях банков.

Расчеты между юридическими лицами, а также расчеты с участием граждан, связанные с осуществлением ими предпринимательской деятельности, производятся в безналичном порядке. Расчеты между ними могут производиться также наличными деньгами, если иное не установлено законом (п. 2 ст. 861 ГК РФ).

2. Формы безналичных расчетов

В настоящее время порядок осуществления безналичных расчетов регламентируется главой 46 ГК РФ, Положением о безналичных расчетах в Российской Федерации, утвержденным Центральным Банком РФ от 3 октября 2002 г. № 2-П (далее — Положение о безналичных расчетах).

Это Положение регулирует осуществление безналичных расчетов между юридическими лицами в валюте РФ (т.е. в рублях) и на ее территории и не распространяется на порядок осуществления безналичных расчетов с участием физических лиц.

Безналичные расчеты осуществляются через кредитные организации (филиалы) и / или Банк России по счетам, открытым на основании договора банковского счета или договора корреспондентского счета (субсчета), если иное не установлено законодательством и не обусловлено используемой формой расчетов.

К формам безналичных расчетов отнесены:

- а) расчеты платежными поручениями;
- б) расчеты по аккредитиву;

- в) расчеты чеками;
- г) расчеты по инкассо.

Формы безналичных расчетов избираются клиентами банков самостоятельно и предусматриваются в договорах, заключаемых ими со своими контрагентами (далее по тексту — основной договор). Банки не вмешиваются в договорные отношения клиентов. Взаимные претензии по расчетам между плательщиком и получателем средств, кроме возникших по вине банков, решаются в установленном законодательством порядке без участия банков.

При осуществлении безналичных расчетов используются следующие расчетные документы:

- а) платежные поручения;
- б) аккредитивы;
- в) чеки;
- г) платежные требования;
- д) инкассовые поручения.

3. Расчеты платежными поручениями

Платежным поручением является распоряжение владельца счета (плательщика) обслуживающему его банку, оформленное расчетным документом, перевести определенную денежную сумму на счет получателя средств, открытый в одном или другом банке. Платежное поручение исполняется банком в срок, предусмотренный законодательством, или в более короткий срок, установленный договором банковского счета либо определяемый применяемыми в банковской практике обычаями делового оборота.

Платежными поручениями могут производиться:

- а) перечисления денежных средств за поставленные товары, выполненные работы, оказанные услуги;
- б) перечисления денежных средств в бюджеты всех уровней и во внебюджетные фонды;
- в) перечисления денежных средств в целях возврата / размещения кредитов (займов) / депозитов и уплаты процентов по ним;
- г) перечисления денежных средств в других целях, предусмотренных законодательством или договором.

В соответствии с условиями основного договора платежные поручения могут использоваться для предварительной оплаты товаров, работ, услуг или для осуществления периодических платежей.

Платежное поручение составляется на бланке утвержденной формы. Платежные поручения принимаются банком независимо от наличия денежных средств на счете плательщика.

Возможности применения в расчетах платёжных поручений многообразны. С их помощью совершаются расчеты как по товарным, так и по нетоварным операциям. В расчетах за товары и услуги платежные

поручения используются при осуществлении платежей за полученные товары и оказанные услуги, для платежей в порядке предварительной оплаты и услуг, для погашения кредиторской задолженности по товарным операциям; при расчетах за товары и услуги по решениям суда и арбитража; по арендной плате за помещения; платежи транспортным, коммунальным, бытовым предприятиям за эксплуатационное обслуживание и др.

В расчетах по нетоварным операциям платежные поручения используются для осуществления платежей в бюджет и внебюджетные фонды; погашения банковских ссуд и процентов по ссудам; взносов средств в уставные фонды при учреждении АО, товариществ и т. п.; приобретения акций, облигаций, депозитных сертификатов, банковских векселей; уплаты пени, штрафов, неустоек и т. д.

Расчеты с использованием платежных поручений — наиболее распространенная на практике форма безналичных расчетов, тем более что современные банковские технологии позволяют проводить электронные платежи «день в день». Основной отличительный признак этой формы безналичных расчетов заключается в том, что инициатива платежа исходит от плательщика.

При расчетах платежными поручениями банк, принявший поручение к исполнению, обязуется не только списать требуемую сумму со счета клиента, но и обеспечить ее перевод на счет получателя. Т. е. платежное поручение считается надлежаще исполненным банком, когда денежные средства поступят на счет получателя. Банк России устанавливает сроки безналичных расчетов. Общий срок безналичных расчетов не должен превышать 2 операционных дней в пределах субъекта РФ, 5 операционных дней в пределах РФ.

Предъявление в банк платежного поручения — действие, совершаемое клиентом во исполнение договора банковского счета.

ГК РФ (п. 2 ст. 865) предоставляет право банку, принявшему поручение, по своему усмотрению с наибольшей выгодой и экономией определять структуру расчетов, в том числе решать, будет ли поручение исполняться банком самостоятельно или с привлечением других банков.

В пункте 3 ст. 865 ГК РФ законодательно закреплена обязанность банка незамедлительно информировать клиента об исполнении поручения.

Наиболее существенные правила, касающиеся ответственности банков за неисполнение или ненадлежащее исполнение поручения содержатся в п. 2 ст. 866 ГК. Эта норма позволяет при наличии спора применять ответственность непосредственно к допустившему нарушение банку. Процессуально это возможно реализовать путем привлечения банков, участвующих в проведении платежа, при рассмотрении в суде спорной ситуации в качестве соответчиков. В этом случае судом ответственность может возлагаться непосредственно на нарушителя, даже если он не является стороной в договоре с плательщиком. Ответственность может быть возложена с учетом вины каждого из банков.

4. Расчеты по аккредитивам

Аккредитив представляет собой условное денежное обязательство, принимаемое банком (далее — банк-эмитент) по поручению плательщика, произвести платежи в пользу получателя средств по предъявлении последним документов, соответствующих условиям аккредитива, или предоставить полномочия другому банку (далее — исполняющий банк) произвести такие платежи.

Банками могут открываться следующие виды аккредитивов:

- покрытые (депонированные) и непокрытые (гарантированные);
- отзывные и безотзывные (могут быть подтвержденными).

При открытии покрытого (депонированного) аккредитива банк-эмитент перечисляет за счет средств плательщика или предоставленного ему кредита сумму аккредитива (покрытие) в распоряжение исполняющего банка на весь срок действия аккредитива. При открытии непокрытого (гарантированного) аккредитива банк-эмитент предоставляет исполняющему банку право списывать средства с ведущегося у него корреспондентского счета в пределах суммы аккредитива. Порядок списания денежных средств с корреспондентского счета банка-эмитента по гарантированному аккредитиву определяется по соглашению между банками.

Отзывным является аккредитив, который может быть изменен или отменен банком-эмитентом на основании письменного распоряжения плательщика без предварительного согласования с получателем средств и без каких-либо обязательств банка-эмитента перед получателем средств после отзыва аккредитива. Безотзывным признается аккредитив, который может быть отменен только с согласия получателя средств. По просьбе банка-эмитента исполняющий банк может подтвердить безотзывный аккредитив (подтвержденный аккредитив). Безотзывный аккредитив, подтвержденный исполняющим банком, не может быть изменен или отменен без согласия исполняющего банка. Порядок предоставления подтверждения по безотзывному подтвержденному аккредитиву определяется по соглашению между банками.

Аккредитив предназначен для расчетов с одним получателем средств.

Условиями аккредитива может быть предусмотрен акцепт уполномоченного плательщиком лица.

Получатель средств может отказаться от использования аккредитива до истечения срока его действия, если возможность такого отказа предусмотрена условиями аккредитива.

Доля аккредитивной формы в расчетах значительно скромнее по сравнению с банковским переводом и инкассо. Однако именно аккредитив, в частности, наиболее полно обеспечивает своевременное получение денежных средств от покупателя, то есть максимально отвечает интересам поставщика, если речь идет об обязательствах, вытекающих из договора поставки. Рассматриваемая форма платежа незаменима прежде всего в случае, когда покупатель и продавец совершают разовую сделку и имеют ограниченную информацию о финансовом состоянии, платежеспособности и

добросовестности контрагента по сделке. Это форма расчетов, которая является обещанием банка выплатить поставщику товара (продавцу) за счет покупателя определенную сумму в согласованной валюте, если продавец представит в установленный срок документы, предусмотренные в аккредитиве. Через банк, который здесь действует как посредник между продавцом и покупателем, после ряда операций осуществляется платеж: против представления соответствующих документов продавец получает от банка предусмотренную в аккредитиве сумму. Благодаря аккредитиву продавец не зависит от платежеспособности покупателя и его готовности платить, а сразу же после отгрузки товара может получить за него деньги. Естественно, в интересах поставщика (продавца), чтобы аккредитив был покрытый и безотзывный. В рамках аккредитивной формы оплаты для каждой из сторон имеются гарантии исполнения обязательства — продавец уверен, что причитающаяся ему сумма за поставку товара уже поступила в исполняющий банк; покупатель платит за поставляемый товар только после того, как товар действительно будет поставлен в его адрес.

Тема 12. Ответственность за нарушение торговых договоров

1. Понятие и функции ответственности
2. Виды ответственности за нарушение обязательств, применяемые в торговом обороте
3. Условия применения ответственности

1. Понятие и функции ответственности

Гражданско-правовая ответственность состоит в претерпевании субъектом неблагоприятных имущественных последствий в связи с допущенным неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательства, нарушением прав и законных интересов другого лица. Обязательным признаком юридической ответственности является возможность опоры на механизм государственного принуждения при ее применении.

Для понимания сущности ответственности и эффективного использования ее возможностей важно выявить функции, которые она выполняет.

В правовой литературе описаны следующие функции ответственности:

- компенсационная, состоящая в восстановлении потерпевшему понесенных им потерь;
- предупредительная, заключающаяся в предостережении должника и других субъектов от совершения нарушений;
- стимулирующая, которая предполагает побуждение, подталкивание должника к устранению допущенного нарушения и к реальному исполнению обязательства;
- информационная, состоящая в анализе данных о видах совершенных нарушений, их динамике, взысканных за нарушения суммах убытков и

неустоек и использование этих данных для разработки мер по устранению причин нарушений и предупреждению потерь.

Повышение роли ответственности, ее воздействующего эффекта зависит от полноты осуществления присущих ей функций. Совершенно недопустимо выдвигать на первый план лишь какую-то одну из функций, например, компенсационную. Пока не будет обеспечиваться осуществление каждой свойственной ответственности функции, до этого не будет реализовываться потенциал ответственности как одного из главных средств правового воздействия на торгово-предпринимательскую деятельность.

Понимание и использование функциональных возможностей ответственности представляет собой практическую задачу для предпринимателей и юристов.

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. Возможность самостоятельного распоряжения лицом принадлежащими ему правами означает также самостоятельное решение вопроса о применении ответственности. Механизм ответственности приводится в движение усилиями самого потерпевшего. Суд лишь удовлетворяет требование истца о применении к неисправному должнику мер ответственности, а служба судебных приставов исполняет принесенное истцом судебное решение;

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

Следует различать основания (или источники) ответственности и условия применения ответственности. Основаниями ответственности служат устанавливающие ее закон или договор. Это специфика торгового и гражданского оборота. Поскольку субъекты своими соглашениями устанавливают взаимные права и обязанности, они могут в договорах также предусматривать имущественную ответственность за их нарушение. Поэтому будет неверным говорить об ответственности лишь как о предусмотренных законом санкциях.

2. Виды ответственности за нарушение обязательств, применяемые в торговом обороте

В коммерческом праве можно выделить четыре основных вида ответственности.

1) В качестве первого вида ответственности должна быть названа обязанность должника возместить убытки, причиненные нарушением.

Возмещение убытков служит общей мерой ответственности, применяемой за любые нарушения, если в законе или в договоре не предусмотрено изъятий.

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 традиционно называют реальным ущербом;

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

Взыскание убытков в наиболее полной мере выполняет компенсационную функцию. Причинитель возмещает потерпевшему ровно столько, насколько им причинено. Данная ответственность способна успешно выполнять также предупредительную функцию. Организации, которые смогли наладить взыскание убытков, в состоянии добиться от контрагентов выполнения обязательств по отношению к себе.

Однако весьма сложным делом является документальное удостоверение и доказывание в суде размера понесенных убытков и их причинной связи с допущенным должником нарушением. Оно требует подготовки большого количества документов, составляемых различными службами фирмы, обеспечения взаимной согласованности их содержания.

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.

2) Второй вид ответственности - неустойка, включая ее разновидности - штраф и пеню. Статья 330 ГК РФ называет неустойкой (штрафом, пеней) определенную законом или договором денежную сумму, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства.

Прежде в законодательстве различия между собственно неустойкой и такими ее разновидностями, как штраф и пеня, проводились достаточно строго. Штрафами обычно именовались разовые, однократные взыскания в твердом размере или в процентах к сумме нарушенного обязательства. Пеней было принято называть ответственность, устанавливаемую за длящиеся нарушения (обычно - денежные) и носившую непрерывно текущий характер. Собственно неустойкой именовалась ответственность за неисполнение основного обязательства по договору. В последние годы в законодательстве произошло стирание строгих различий между видами неустойки.

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.

При определении в договоре конструкции и размера неустойки ответственности целесообразно учитывать следующие рекомендации. Неустойка должна иметь достаточно крупные, но не чрезмерно высокие размеры. Порой устанавливаемые в договорах штрафы крайне низки и не оказывают стимулирующего воздействия. Допускается и другая крайность - неоправданно высокие размеры неустоек, которые при разрешении споров снижаются судом. Мерой здесь служит сопоставление с убытками, которые можно было бы взыскать за такое нарушение.

Нежелательно устанавливать меняющуюся по периодам ставку неустойки, предусматривать сложные проценты и т.п. Из-за сложности конструкций неустойки возникают излишние споры, затягивается разрешение дел в суде.

В случаях, когда требуется достичь реального исполнения обязательства, всегда целесообразно установить неустойку как непрерывно текущую с учетом продолжительности нарушения, подобно пене за просрочку уплаты коммунальных платежей. Кроме того, стимулирующий, побудительный эффект дает 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) Третий вид ответственности - 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 (кабальная сделка), обращается в доход Российской Федерации.

Более общее положение содержится в ст. 169 ГК РФ, согласно которой в доход Российской Федерации взыскивается все полученное по сделке, совершенной с целью, заведомо противной основам правопорядка или нравственности. Формулировка ст. 169 ГК РФ носит неоправданно общий, абстрактный характер, вследствие чего предусмотренная ею ответственность крайне неэффективна.

4) В качестве самостоятельного, четвертого вида ответственности можно назвать нетипичные меры ответственности. Они по своим особенностям не подпадают ни под один из названных выше видов и потому подлежат включению в отдельную группу.

Так, ст. 395 ГК РФ предусматривает единую ответственность за нарушение денежных обязательств в виде уплаты процентов на сумму долга. 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.

Законом предусмотрен ряд других нетипичных мер ответственности со своими особыми чертами. Такова, например, 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.

3. Условия применения ответственности

Условия применения ответственности в юридической литературе нередко смешивают с основаниями. Как было отмечено, основание ответственности - это источник, ее устанавливающий: закон или договор. Что же касается условий применения ответственности, то ими являются следующие:

1) факт нарушения обязательства должником, точнее, наличие юридической обязанности должника или права контрагента и факт их нарушения. Допущенное нарушение в юридической литературе наиболее часто называют основанием применения ответственности. Однако из любого судебного решения следует, что ответственность применяется на основании устанавливающей ее нормы закона или пункта договора. Факт нарушения признается лишь необходимым условием для возложения ответственности на неисправного должника;

2) неправомерность действий нарушителя. В юридической литературе традиционно говорится о противоправности как условии ответственности, под которой предлагается понимать несоответствие действий должника правовым нормам. Такая позиция пригодна для уголовного, административного и иных отраслей публичного права и совершенно неприемлема для сферы частного права. В коммерческих и гражданско-правовых отношениях, рассчитанных на преимущественно договорное регулирование связей субъектов, как правило, отсутствует конкретный нормативный правовой акт, который должник нарушает своим действием, а следовательно - отсутствует противоправность действия.

Нарушается обычно то или иное условие договора, сформулированное самими сторонами. Может иметь место внедоговорное причинение вреда. Поэтому более точно будет говорить о неправомерности действий должника, а не об их противоправности. Изменение понятий означает принципиальное изменение подхода. Под неправомерностью предлагается понимать неоснованность действий должника на права, т.е. отсутствие закона или договора, разрешающего должнику не исполнять обязательство или нарушать чужое право.

В законе содержится исчерпывающий перечень случаев, когда должнику дозволяется действовать ненадлежащим образом. Таковы действия при осуществлении мер самозащиты (ст. 14 ГК РФ), причинение вреда в состоянии необходимой обороны или крайней необходимости (ст. 1066, 1067 ГК РФ) и т.п. Здесь ненадлежащие действия должника будут правомерными, поскольку разрешены ему законом. Все остальное, кроме допускаемого по закону или по договору, будет являться неправомерным. Правомерность совершенного ненадлежащего действия должна подтверждаться самим ответчиком;

3) реальное понесение убытков вследствие нарушения, в том числе в качестве необходимых будущих расходов. Данное условие носит факультативный характер и необходимо только для взыскания с должника убытков. Для взыскания неустоек или процентов по денежным обязательствам это условие не требуется. Возможны ситуации, когда нарушение со стороны должника даже выгодно кредитору, однако право на применение неустойки он все равно имеет;

4) факультативным условием, необходимым для взыскания убытков, служит наличие причинной связи между нарушением и возникновением убытков. Для практики достаточно двух признаков причинности. Первый - это предшествование во времени ненадлежащего действия должника наступлению отрицательного результата. Второй состоит в том, что причиной признается такое ненадлежащее действие, без которого отрицательный результат не наступил бы. Таким образом, требуется необходимость и достаточность причинного действия для наступления результата.

Тема 13. Правовое регулирование рекламной деятельности

1. Понятие рекламы

2. Общие и специальные требования, предъявляемые к рекламе

3. Понятие и виды ненадлежащей рекламы

1. Понятие рекламы

Рекламная деятельность, будучи одной из разновидностей предпринимательства есть объект комплексного нормативного правового регулирования. В этом регулировании в зависимости от того, какие конкретно общественные отношения выступают его предметом, участвуют различные отрасли законодательства.

Рекламой считаются все виды объявлений, извещений и сообщений, передающие информацию с коммерческой целью при помощи средств массовой информации (печати, эфирного, спутникового и кабельного телевидения, радиовещания), каталогов, прейскурантов, справочников, листовок, афиш, плакатов, рекламных щитов, календарей, световых газет (бегущая строка, световая фиксированная строка), имущества юридических и

физических лиц, одежды. Отличительный признак, выделяющий рекламу из общего массива информации в ее целях. Реклама призвана:

а) формировать или поддерживать интерес к фигурирующим в ней объектам рекламирования;

б) продвигать их на рынке.

Основным законодательным актом, регулирующим отношения, возникающие в процессе производства, размещения и распространения рекламы, является Федеральный закон от 13.03.2006 N 38-ФЗ «О рекламе». Он регулирует отношения, возникающие в процессе производства, размещения и распространения рекламы независимо от места ее производства, если распространение рекламы осуществляется на территории Российской Федерации.

Действие указанного Федерального закона не распространяется на:

1) политическую рекламу;

2) информацию, раскрытие или распространение либо доведение до потребителя которой является обязательным в соответствии с федеральным законом;

3) справочно-информационные и аналитические материалы (обзоры внутреннего и внешнего рынков, результаты научных исследований и испытаний), не имеющие в качестве основной цели продвижение товара на рынке и не являющиеся социальной рекламой;

4) сообщения органов государственной власти, иных государственных органов, сообщения органов местного самоуправления, сообщения муниципальных органов, которые не входят в структуру органов местного самоуправления, если такие сообщения не содержат сведений рекламного характера и не являются социальной рекламой;

5) вывески и указатели, не содержащие сведений рекламного характера;

6) объявления физических лиц или юридических лиц, не связанные с осуществлением предпринимательской деятельности;

7) информацию о товаре, его изготовителе, об импортере или экспортере, размещенную на товаре или его упаковке;

8) любые элементы оформления товара, помещенные на товаре или его упаковке и не относящиеся к другому товару;

9) упоминания о товаре, средствах его индивидуализации, об изготовителе или о продавце товара, которые органично интегрированы в произведения науки, литературы или искусства и сами по себе не являются сведениями рекламного характера.

Слово «реклама» происходит от латинского *reclamer* («выкрикивать») и употребляется в значении информации о товарах и услугах с целью оповещения потребителей и создания спроса на эти товары и услуги, а также в значении распространения сведений о чем-либо (ком-либо) с целью создания популярности.

В Федеральном законе «О рекламе» реклама определена как информация, распространенная любым способом, в любой форме и с

использованием любых средств, адресованная неопределенному кругу лиц и направленная на привлечение внимания к объекту рекламирования, формирование или поддержание интереса к нему и его продвижение на рынке.

В свою очередь объектом рекламирования может выступать товар, средство его индивидуализации, изготовитель или продавец товара, результаты интеллектуальной деятельности либо мероприятие (в том числе спортивное соревнование, концерт, конкурс, фестиваль, основанные на риске игры, пари), на привлечение внимания к которым направлена реклама.

Субъекты рекламных отношений:

- рекламодатель - изготовитель или продавец товара либо иное определившее объект рекламирования и (или) содержание рекламы лицо;
- рекламопроизводитель - лицо, осуществляющее полностью или частично приведение информации в готовую для распространения в виде рекламы форму;
- рекламораспространитель - лицо, осуществляющее распространение рекламы любым способом, в любой форме и с использованием любых средств.

Функции одного или нескольких участников рекламной деятельности могут совпадать в одном лице. В роли рекламодателей, рекламопроизводителей, рекламораспространителей могут выступать юридические лица и физические лица — индивидуальные предприниматели, поскольку на объявления физических лиц, не связанные с осуществлением предпринимательской деятельности, действие вышеуказанного Федерального закона не распространяется.

Права и обязанности субъектов рекламных отношений определяются законодательством о рекламе и договором.

Субъектом рекламных отношений являются также потребители рекламы, т.е. лица, на привлечение внимания которых к объекту рекламирования направлена реклама.

2. Общие и специальные требования, предъявляемые к рекламе

I. Общие требования к рекламе:

- реклама должна быть добросовестной и достоверной
- реклама не должна:
 - 1) побуждать к совершению противоправных действий;
 - 2) призывать к насилию и жестокости;
 - 3) иметь сходство с дорожными знаками или иным образом угрожать безопасности движения автомобильного, железнодорожного, водного, воздушного транспорта;
 - 4) формировать негативное отношение к лицам, не пользующимся рекламируемыми товарами, или осуждать таких лиц.
- в рекламе не допускаются:

1) использование иностранных слов и выражений, которые могут привести к искажению смысла информации;

2) указание на то, что объект рекламирования одобряется органами государственной власти или органами местного самоуправления либо их должностными лицами;

3) демонстрация процессов курения и потребления алкогольной продукции, а также пива и напитков, изготавливаемых на его основе;

4) использование образов медицинских и фармацевтических работников, за исключением такого использования в рекламе медицинских услуг, средств личной гигиены, в рекламе, потребителями которой являются исключительно медицинские и фармацевтические работники, в рекламе, распространяемой в местах проведения медицинских или фармацевтических выставок, семинаров, конференций и иных подобных мероприятий, в рекламе, размещенной в печатных изданиях, предназначенных для медицинских и фармацевтических работников;

5) указание на то, что рекламируемый товар произведен с использованием тканей эмбриона человека;

6) указание на лечебные свойства, то есть положительное влияние на течение болезни, объекта рекламирования, за исключением такого указания в рекламе лекарственных средств, медицинских услуг, в том числе методов лечения, изделий медицинского назначения и медицинской техники.

- в рекламе не допускается использование бранных слов, непристойных и оскорбительных образов, сравнений и выражений, в том числе в отношении пола, расы, национальности, профессии, социальной категории, возраста, языка человека и гражданина, официальных государственных символов (флагов, гербов, гимнов), религиозных символов, объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов Российской Федерации, а также объектов культурного наследия, включенных в Список всемирного наследия.

- не допускается реклама, в которой отсутствует часть существенной информации о рекламируемом товаре, об условиях его приобретения или использования, если при этом искажается смысл информации и вводятся в заблуждение потребители рекламы.

- не допускаются использование в радио-, теле-, видео-, аудио- и кинопродукции или в другой продукции и распространение скрытой рекламы, то есть рекламы, которая оказывает не осознаваемое потребителями рекламы воздействие на их сознание, в том числе такое воздействие путем использования специальных видеовставок (двойной звукозаписи) и иными способами.

- не допускается размещение рекламы в учебниках, предназначенных для обучения детей по программам начального общего и основного общего образования, школьных дневниках, а также в школьных тетрадях.

- при производстве, размещении и распространении рекламы должны соблюдаться требования законодательства Российской Федерации, в том

числе требования законодательства о государственном языке Российской Федерации, законодательства об авторском праве и смежных правах.

II. Федеральный закон «О рекламе» устанавливает также специальные требования, которые могут касаться различных аспектов изготовления, распространения рекламы, ее содержания. Такие требования предъявляются:

- к рекламе, распространяемой с помощью специальных средств — радиовещания, телевидения, в периодических печатных изданиях, в кино-, видеообслуживании, на транспортных средствах и почтовых отправлениях. Так, особенности такой рекламы в основном касаются правил о ее продолжительности и объеме. Размещение рекламы на транспортных средствах ограничивается определенными местами (крыша, боковые поверхности кузовов до определенной линии). Реклама не должна перекрывать внешние световые приборы, бортовые номера, ограничивать видимость с места водителя и т.д.;

- к наружной рекламе, т.е. распространяемой в городских, сельских поселениях и на других территориях в виде плакатов, стендов, световых табло, иных технических средств стабильного территориального размещения. Распространение наружной рекламы допускается только при наличии разрешения компетентного государственного органа или органа местного самоуправления. За выдачу разрешения взимается установленная плата. Распространение наружной рекламы на каком-либо объекте (здании, сооружении) допускается только на основании договора с собственником или обладателем иного вещного права на данное имущество;

- к рекламе отдельных видов товаров — алкогольных напитков, табака и табачных изделий; лекарственных средств, изделий медицинского назначения, медицинской техники; оружия. Специальные требования предъявляются к рекламе отдельных видов товаров ввиду того, что их применение и использование может нанести вред жизни и здоровью, имуществу потребителей. Так, не допускается реклама алкогольных напитков, табака и табачных изделий в телепрограммах. Реклама этих товаров не должна обращаться непосредственно к несовершеннолетним, дискредитировать воздержание от употребления алкоголя или от курения, содержать информацию об их положительных терапевтических свойствах и т.п.;

- к рекламе отдельных видов услуг — финансовых, страховых, инвестиционных и др. Специальные требования в данном случае объясняются привлечением при осуществлении данных видов деятельности денежных средств населения. При производстве, размещении, распространении рекламы этих услуг не разрешается гарантировать размеры дивидендов по простым именованным акциям, рекламировать ценные бумаги до регистрации проспектов их эмиссии; предоставлять любого рода гарантии, обещания или предположения о будущей эффективности (доходности) деятельности и т.д.

3. Понятие и виды ненадлежащей рекламы

В части 2 ст. 5 установлен исчерпывающий перечень видов недобросовестной рекламы. Недобросовестной признается реклама, которая:

1) содержит некорректные сравнения рекламируемого товара с находящимися в обороте товарами, которые произведены другими изготовителями или реализуются другими продавцами;

2) порочит честь, достоинство или деловую репутацию лица, в том числе конкурента;

3) представляет собой рекламу товара, реклама которого запрещена данным способом, в данное время или в данном месте, если она осуществляется под видом рекламы другого товара, товарный знак или знак обслуживания которого тождествен или сходен до степени смешения с товарным знаком или знаком обслуживания товара, в отношении рекламы которого установлены соответствующие требования и ограничения, а также под видом рекламы изготовителя или продавца такого товара;

4) является актом недобросовестной конкуренции в соответствии с антимонопольным законодательством.

Часть 3 ст. 5 посвящена недостоверной рекламе, которой признается реклама, содержащая не соответствующие действительности сведения:

1) о преимуществах рекламируемого товара перед находящимися в обороте товарами, которые произведены другими изготовителями или реализуются другими продавцами;

2) о любых характеристиках товара, в том числе о его природе, составе, способе и дате изготовления, назначении, потребительских свойствах, об условиях применения товара, о месте его происхождения, наличии сертификата соответствия или декларации о соответствии, знаков соответствия и знаков обращения на рынке, сроках службы, сроках годности товара;

3) об ассортименте и о комплектации товаров, а также о возможности их приобретения в определенном месте или в течение определенного срока;

4) о стоимости или цене товара, порядке его оплаты, размере скидок, тарифов и других условиях приобретения товара;

5) об условиях доставки, обмена, ремонта и обслуживания товара;

6) о гарантийных обязательствах изготовителя или продавца товара; и др.

Тема 14. Отдельные вопросы правового регулирования внешнеэкономической деятельности субъектов коммерческого права

1. Понятие и особенности внешнеэкономической сделки

2. Правовое регулирование внешнеэкономических сделок. Венская Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров

1. Понятие и особенности внешнеэкономической сделки

В нормах гражданского права для обозначения договорных обязательств используются два термина: сделки и договоры. Ранее в российском законодательстве в области внешнеэкономической деятельности использовались термины «внешнеторговая сделка» и «внешнеэкономическая сделка», охватывая и сделки, и договоры. Новое российское законодательство использует термин «внешнеэкономическая сделка» лишь однажды, определяя форму данной сделки. Во всех остальных случаях коллизионные нормы определяют применимое право к любым сделкам и договорам, в том числе и к внешнеэкономическим.

Внешнеэкономическая сделка – это комплексное понятие, означающее деятельность субъектов в области международного обмена товарами, работами, результатами интеллектуальной деятельности, различного рода услугами, направленную на установление, изменение и прекращение гражданских прав и обязанностей. В международной практике более распространен термин международная коммерческая сделка.

Одним из главных вопросов, возникающих при регулировании подобной экономической деятельности, является проблема квалификации сделки как внешнеэкономической. Внешний характер внешнеэкономической деятельности обусловлен наличием «иностранного элемента». Другим отличительным признаком выступает местонахождение сторон в разных государствах. Помимо этого для целей таможенного регулирования и экспортного контроля юридически значимо перемещение товаров, услуг, финансовых средств через таможенную границу РФ и выполнение работ на территории иностранного государства.

Сделки международного характера можно подразделить на внешнеэкономические сделки, связанные с предпринимательской деятельностью, и сделки, не имеющие предпринимательского характера. Центральное место среди международных коммерческих сделок занимает договор международной купли-продажи, что объясняется не только численностью такого рода договоров в мировых экономических связях. Помимо этого все остальные международные сделки либо напрямую связаны с куплей-продажей (например, перевозка, расчеты, страхование), либо являются разновидностью купли-продажи (договоры по предоставлению услуг), либо содержат элементы купли-продажи (международный финансовый лизинг). Следует также отметить, что именно договор международной купли-продажи наиболее разработан в международном частном праве.

Таким образом, к международным коммерческим сделкам (или внешнеэкономическим, трансграничным сделкам) относятся сделки, опосредующие предпринимательскую деятельность в сфере международных экономических отношений, совершаемые между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся на территории разных государств.

Данный критерий квалификации сделки как внешнеэкономической определен рядом международных конвенций (Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г., Конвенцию об исковой

давности в международной купле-продаже товаров 1974 г., Оттавские конвенции о международном финансовом лизинге и международном факторинге 1988 г.), а также и законодательство РФ содержит подобный критерий международной, в частности Закон о международном коммерческом арбитраже.

Наличие иностранного элемента во внешнеэкономической сделке серьезно осложняет процесс заключения и осуществления сделок, что в результате порождает целый ряд дополнительных условий, к которым можно отнести следующие:

- осложненность получения платежей, что приводит к стремлению включить в сделку условия по обеспечению платежа;
- наличие валютных условий;
- транспортировка товара через территорию двух или более государств;
- проработанность условий по поводу страховки, так перевозимый на значительные расстояния и часто перегружаемый с одного вида транспорта на другой товар подвергается повышенной опасности утраты или повреждения;
- необходимость выполнения таможенных правил каждого из государств, границы которых товары или услуги пересекают;
- наличие помимо основного договора ряда дополнительных контрактов, обеспечивающих выполнение всех обязательств по договору (договор перевозки, страхования и др.);
- повышенный риск наступления непредвиденных событий (политические перевороты, вооруженные конфликты, изменение законодательства, регулирующего данную сферу и пр.);
- необходимость включения в договор нормы о применимом праве и порядке рассмотрения споров;
- особые правила о форме и порядке подписания международных коммерческих сделок.

Отличительными особенностями правового регулирования внешнеэкономических сделок является: взаимодействие норм международного и национального права; применение норм различной отраслевой принадлежности национального права; широкое распространение форм негосударственного регулирования (контрактных условий, обычаев международной торговли, судебной и арбитражной практики).

2. Правовое регулирование внешнеэкономических сделок

Внешнеэкономическая деятельность является одной из немногих, где проведена была достаточно серьезная унификация, причем не только коллизионных, но и материальных норм. Это объясняется стремлением государств создать достаточно эффективный регулятор международных отношений.

К международным источникам, регулирующим внешнеэкономические сделки посредством унификации материально-правовых норм, относятся Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. и Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров 1974 г.

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров Вена, 1980 г. Структурно Венская конвенция состоит из 4-х частей:

Часть 1 – «Сфера применения и общие положения»,

Часть 2 – «Заключение договора»,

Часть 3 – «Купля-продажа»,

Часть 4 – «Заключительные положения».

Сферой применения конвенционного регулирования являются договоры купли-продажи товаров между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах в отношении товаров, приобретаемых не для личного, семейного или домашнего использования (за исключением случаев, когда продавец не знал и не должен был знать, что товары приобретаются для такого использования).

Положения Конвенции являются юридически обязательными для всех лиц, находящихся под юрисдикцией государства – участника Конвенции. Вместе с тем Конвенция имеет диспозитивный характер, который предполагает возможность отказаться от ряда положений Конвенции как непосредственно государствам при ее подписании, а также сами стороны в договоре могут указать оговорку о том, что они не связаны обязательствами отдельных норм или частей Конвенции. В том случае, если договор не содержит подобных предписаний Конвенция применяется в том объеме, в котором она была ратифицирована государством, правовая система которого является компетентной для регулирования. Нормы Конвенции приняты Россией с оговоркой об обязательности письменной формы внешнеэкономического договора

Основные нормы, сформулированные во второй части, касаются вопросов порядка и формы отправки оферты и акцепта, к которым относятся:

- требования к содержанию оферты, момент вступления оферты в силу, условия отмены и отзыва оферты;
- требования к акцепту и момент вступления его в силу, условия отмены акцепта, момент заключения договора.

Акцепт должен содержать лишь согласие с офертой и не вносить каких-либо встречных предложений, в противном случае это будет считаться отклонением от оферты и рассматриваться как новая оферта.

Одним из основных положений Конвенции является определение момента заключения договора международной купли-продажи товаров: договор считается заключенным с момента получения акцепта оферентом. Важность данного положения объясняется тем, что правовые системы различных государств придерживаются различных позиций в этом вопросе. В мировой практике сложилось несколько подходов в определении момента заключения договора. Это «теория получения», т.е. вступление акцепта в

силу связывается с получением его оферентом; и «теория почтового ящика» – для вступления акцепта в силу достаточно его отправить. Наличие различного правового регулирования в этом вопросе порождает коллизию, которая разрешается в силу наличия материальной нормы в Конвенции.

По общему правилу, Конвенция регулирует случаи, когда заключение международных договоров купли-продажи товаров происходит путем обмена офертой и акцептом. Данный вариант используется не всегда, не в меньших случаях заключение договора происходит путем подписания сторонами международного контракта. При этом вопросы составления и заключения договора будут регулироваться нормами законодательства места заключения договора, а остальные вопросы будут регулироваться соответствующими нормами Конвенции.

Важность третьей части Венской конвенции определяется следующими положениями:

- регламентацией обязательств продавца и покупателя;
- положениями о существенном нарушении договора и о предвидимом нарушении контракта, позволяющим соответствующей стороне сделать заявление о расторжении договора или приостановить исполнение своих обязательств;
- закреплением специальных норм, регулирующих основания ответственности и случаи освобождения от ответственности.

Согласно конвенции продавец обязан поставить товар в определенное место и в определенные сроки, соответствующий требованиям договора и Конвенции, передать относящиеся к нему документы и право собственности на товар. В Конвенции содержатся положения определяющие требования к качеству товара в том случае, если данный вопрос не оговорен в договоре.

Товар не будет считаться поставленным в соответствии с договором, если продавец поставил товар, обремененный притязаниями или правами со стороны третьих лиц.

К обязанностям покупателя относятся требования уплаты цены за товар и принятия поставки в соответствии с условиями договора. Если в договоре не определено место и время платежа, то покупатель обязан уплатить цену за товар в месте нахождения коммерческого предприятия продавца или в месте его передачи. Сроком платежа в этом случае является момент передачи продавцом в распоряжение покупателя либо самого товара, либо товарораспорядительных документов.

Важными положениями Конвенции являются положения устанавливающие момент перехода риска утраты или повреждения товара с продавца на покупателя.

Конвенция предусматривает ответственность сторон за неисполнение своих обязательств, предоставляя стороне, в отношении которой не выполнены обязательства, дополнительные права. В этом случае установлены меры, стимулирующие реальное исполнение условий договора, предусмотрено возмещение убытков и возможность расторжения договора при существенном нарушении условий договора.

Единственным основанием для освобождения от ответственности является неисполнение обязательства стороной, которая докажет, что оно было вызвано препятствием вне ее контроля и не имело возможности избежать или преодолеть его.

Тема 15. Правовая защита интересов субъектов коммерческой деятельности

1. Понятие, способы и формы защиты прав субъектов коммерческой деятельности

2. Судебные формы защиты прав субъектов коммерческой деятельности

3. Внесудебные формы защиты прав субъектов коммерческой деятельности

1. Понятие, способы и формы защиты прав субъектов коммерческой деятельности

Под защитой прав предпринимателей понимается совокупность нормативно установленных мер (механизмов) по восстановлению или признанию нарушенных или оспариваемых прав и интересов их обладателей, которые осуществляются в определенных формах, определенными способами, в законодательно определенных границах с применением к нарушителям мер юридической ответственности, а также механизма по практической реализации (исполнимости) этих мер.

Понятие «защита права» следует отличать от понятия «охрана права», которое обычно трактуется более широко, так как включает любые меры, направленные на обеспечение интересов управомоченного субъекта.

Под правовой охраной принято понимать совокупность гарантий государства, связанных с нормативным запрещением либо иным ограничением определенных действий против охраняемого объекта и направленных на предупреждение и профилактику правонарушений.

Предметом же защиты в сфере предпринимательской и иной экономической деятельности являются нарушенные или оспариваемые права и законные интересы лиц, осуществляющих такую деятельность.

Под способами защиты прав понимаются закрепленные законом материально-правовые и процессуальные меры принудительного характера, посредством которых производится восстановление (признание) нарушенных (оспариваемых) прав и осуществляется воздействие на правонарушителя.

Материально-правовые способы защиты предпринимательских прав — это способы действий по защите прав в соответствии с охранительными нормами материального права.

Процессуальные способы защиты — способы, обеспечивающие защиту прав предпринимателей в процессе рассмотрения спора о нарушенном праве. К их числу относят:

1) право в договорном порядке установить компетентный орган по разрешению споров;

2) право обращения к компетентному органу по защите нарушенных прав и интересов предпринимателей и т.д.

Самостоятельным способом защиты прав, полагаем, является самозащита (ст. 14 ГК РФ). ГК РФ не содержит определения этого понятия, а лишь устанавливает, что способы самозащиты должны быть соразмерны нарушению и не должны выходить за пределы действий, необходимых для его пресечения.

Под формой защиты понимается комплекс внутренне согласованных организационных мероприятий по защите субъективных прав и охраняемых законом интересов.

Говоря о соотношении способа и формы защиты прав, М.К. Треушников отмечает, в частности, что способ защиты права — категория материального (регулятивного) права, а под формой защиты права следует понимать определенную законом деятельность компетентных органов по защите права, т.е. по установлению фактических обстоятельств, применению норм права, определению способа защиты права и вынесению решения.

Формы защиты прав предпринимателей делятся на судебные и внесудебные.

Судебные формы защиты прав предпринимателей предполагают определенного рода деятельность со стороны таких органов, как:

- Конституционный Суд РФ;
- арбитражные суды;
- суды общей юрисдикции.

К формам внесудебной защиты прав и интересов предпринимателей следует отнести:

- нотариальную защиту;
- третейское разбирательство;
- досудебный (претензионный) порядок урегулирования споров.

2. Судебные формы защиты прав субъектов коммерческой деятельности

Под судебной формой защиты подразумевается деятельность уполномоченных государством органов по защите нарушенных или оспариваемых прав. Суть ее заключается в том, что лицо, права и законные интересы которого нарушены неправомерными действиями, обращается за защитой к государственным или иным компетентным органам, которые уполномочены принять необходимые меры для восстановления нарушенного права или пресечения правонарушения. В рамках судебной защиты органами, обеспечивающими восстановление нарушенного или оспоренного права, являются перечисленные ниже государственные органы.

Конституционный Суд РФ значительно расширяет возможности судебной защиты прав и интересов предпринимателей. Это объясняется прежде всего тем, что, во-первых, законодатель включает в понятие «конституционные права и свободы граждан» (ч. 4 ст. 125 Конституции РФ)

конституционные принципы и конституционные законные интересы и допускает защиту не только физических, но и юридических лиц. Во-вторых, расширяется понимание критериев конституционности правовых актов. В частности, признается неконституционным правовой акт, если его положения противоречат принципам и нормам международного права.

Опираясь на принцип естественности и неотчуждаемости прав и свобод, а также на соответствующие нормативные акты, предприниматели могут оспаривать неконституционные акты федеральных органов государственной власти, органов субъектов РФ, органов местного самоуправления и вправе обращаться с жалобой в Конституционный Суд РФ на нарушение конституционных прав и свобод.

Независимо от того, каким образом реализуется предпринимателями право на обращение, необходимо учитывать следующие обстоятельства. Во-первых, жалоба может быть подана на несоответствие Конституции РФ федерального закона или законов ее субъектов лишь в том случае, если на этом законе основаны вступившие в законную силу решения суда или иного государственного органа, а также должностного лица, нарушающие конституционные права и свободы заявителя. Во-вторых, жалоба считается допустимой независимо от того, каково содержание решений, принятых по делу в судах общей юрисдикции. Исчерпание всех возможностей по защите прав не является обязательным условием допустимости жалобы. Даже если вышестоящие судебные инстанции удовлетворят жалобу предпринимателя в кассационном или надзорном порядке и защитят его права, он может обратиться в Конституционный Суд РФ, обнаружив неопределенность в вопросе о том, соответствует ли закон Конституции РФ. В-третьих, в случае, когда речь идет о соответствии Конституции РФ закона, еще не примененного, но подлежащего применению в конкретном деле, жалоба лиц может рассматриваться только после их обращения в общий суд. Из общего правила возможны исключения, например, Конституционный Суд РФ вправе вынести решение и по применению закона судом общей юрисдикции при условии, что лицо, подавшее жалобу, может понести ущерб, который нельзя будет предотвратить, если гражданин обратится с жалобой в обычном судебном порядке.

Арбитражный суд является государственным органом, специально созданным для рассмотрения и разрешения экономических споров между предприятиями, учреждениями, организациями, являющимися юридическими лицами, и гражданами, осуществляющими предпринимательскую деятельность без образования юридического лица и имеющими статус предпринимателя (ст. 1, 2 АПК РФ).

По общему правилу арбитражный суд рассматривает экономические споры при условии, что они вытекают из следующих отношений:

- между организациями - юридическими лицами и гражданами-предпринимателями;
- между организациями - юридическими лицами и государственными или иными органами;

- между гражданами-предпринимателями и государственными или иными органами.

По смыслу закона отношения, вытекающие из экономической деятельности, включают не только собственно предпринимательские, но и другие связанные с этой деятельностью отношения, в том числе:

- при создании, реорганизации и ликвидации предприятия;
- осуществлении органами государственной власти и управления своих полномочий по руководству предпринимательской деятельностью, контрольных и иных функций;
- причинении вреда природным и иным объектам;
- злоупотреблении предпринимательскими правами и неисполнении своих обязанностей.

Важно, чтобы все эти отношения вытекали из предпринимательской деятельности организаций - юридических лиц и граждан-предпринимателей.

Таким образом, при решении вопроса о подведомственности дел арбитражному суду необходимо наличие двух названных выше критериев: характера правоотношения и субъектного состава их участников.

Организации, не являющиеся юридическими лицами, вправе обратиться с исками в арбитражный суд только в случаях, прямо предусмотренных законодательством.

По общему правилу споры между гражданами-предпринимателями, а также между ними и юридическими лицами разрешаются арбитражным судом, за исключением споров, не связанных с предпринимательской деятельностью (п. 13 Постановления Пленумов Верховного Суда РФ и Высшего Арбитражного Суда РФ от 1 июля 1996 г. №6/8), которые рассматриваются в судах общей юрисдикции в перечисленных ниже случаях.

1. Если дело возникло не в связи с осуществлением ими предпринимательской деятельности, оно подлежит рассмотрению в суде общей юрисдикции.

2. Если хотя бы одной из сторон спора является лицо, не имеющее статуса предпринимателя, этот спор также подлежит рассмотрению не арбитражным судом, а судом общей юрисдикции. В частности, иск о признании недействительной сделки по продаже акций акционерного общества на аукционе, участником которого было физическое лицо, должен рассматриваться судом общей юрисдикции.

3. Если гражданин имеет статус индивидуального предпринимателя, но спор возник не в связи с осуществлением им предпринимательской деятельности, а из брачно-семейных, жилищных и иных гражданских правоотношений, он подведомствен суду общей юрисдикции (ст. 22 Гражданского процессуального кодекса РФ, далее — ГПК РФ).

4. С момента прекращения действия государственной регистрации гражданина в качестве индивидуального предпринимателя дела, связанные с осуществлявшейся им ранее предпринимательской деятельностью, рассматриваются судами общей юрисдикции, если эти дела не были приняты

к производству арбитражным судом до наступления указанных обстоятельств.

В суде общей юрисдикции рассматриваются дела, в частности связанные с предпринимательской деятельностью:

- споры о восстановлении прав по утраченным ценным бумагам на предъявителя или ордерным ценным бумагам (п. 7 ст. 262 ГПК РФ);

- заявления граждан и организаций на неправомерные действия и решения органа государственного управления и должностного лица, считающих, что их права и свободы нарушены (п. 1 ст. 254 ГПК РФ).

5. Суд общей юрисдикции рассматривает также заявления лиц, считающих неправильными совершенные нотариальные действия или отказ в совершении нотариального действия (ст. 310 ГПК РФ).

6. Следует иметь в виду, что суду общей юрисдикции подведомственны также споры, в которых объединены несколько исковых требований, из которых одни подведомственны суду общей юрисдикции, другие - арбитражному суду, однако разделение этих требований невозможно (п. 4 ст. 22 ГПК РФ).

3. Внесудебные формы защиты прав субъектов коммерческой деятельности

К формам внесудебной защиты прав и интересов предпринимателей следует отнести перечисленные далее формы.

1. Нотариальная защита. При рассмотрении нотариальной защиты как одной из внесудебных форм защиты прав и интересов предпринимателей необходимо принять во внимание следующие особенности ее реализации:

- предметом нотариальной деятельности являются бесспорные дела;
- не используются принципы публичности, состязательности;
- нотариальные действия совершаются нотариусом только единолично;
- юридические факты устанавливаются, как правило, на основании письменных доказательств и др.

2. Третейское разбирательство. По порядку формирования третейского суда, организации его деятельности, процедуре разрешения споров третейский суд существенно отличается от арбитражного. Характерной чертой третейского суда является широкое применение усмотрения сторон. В частности, стороны по своему усмотрению могут определить число третейских судей и согласовать процедуру их назначения.

Передача сторонами спора на рассмотрение третейского суда может быть осуществлена двумя способами:

- 1) включением в предпринимательский договор специальной третейской оговорки;

- 2) заключением отдельного соглашения о передаче спора на разрешение третейского суда.

Моментом вступления решения третейского суда в законную силу считается следующий день после даты вынесения этого решения.

Однако иной порядок предусмотрен для вступления в законную силу решений, принятых Международным коммерческим арбитражем. Моментом вступления в законную силу его решений считается следующий день после истечения срока на подачу ходатайства об отмене решения (ходатайство об отмене решения должно быть подано не позднее трех месяцев со дня получения решения).

3. Досудебный (претензионный) порядок урегулирования споров. Если федеральным законом или договором для определенной категории споров установлен досудебный порядок их урегулирования, спор может быть передан на рассмотрение арбитражного суда лишь после соблюдения такого порядка (п. 5 ст. 4 АПК РФ).

Так, ГК РФ содержит положение, согласно которому требование изменить или расторгнуть договор может быть заявлено в суд только после отказа другой стороны на подобное предложение либо неполучения ответа в установленный срок (п. 2 ст. 452).

Обязательный досудебный (претензионный) порядок урегулирования споров предусмотрен, к примеру, Федеральными законами от 7 июля 2003 г. № 126-ФЗ «О связи», от 10 января 2003 г. № 17-ФЗ «О железнодорожном транспорте в Российской Федерации», от 17 июля 1999 г. № 176-ФЗ «О почтовой связи» и др.

Необходимо иметь в виду, что досудебный (претензионный) порядок урегулирования споров является обязательным для истца только в случаях, предусмотренных федеральным законом или договором. Если же он предусмотрен положениями, правилами и другими подзаконными актами, то его соблюдение не является обязательным для сторон. Кроме того, если досудебный (претензионный) порядок предусмотрен договором, последний должен содержать четкую запись об установлении такого порядка.

Однако законодатель делает исключение из общего правила о применении досудебного (претензионного) порядка урегулирования споров: на третьих лиц, заявляющих самостоятельные требования относительно предмета спора, не распространяется обязанность соблюдения такого порядка даже тогда, когда это предусмотрено федеральным законом или договором для данной категории споров (ст. 50 АПК РФ).

В случае несоблюдения досудебного (претензионного) порядка урегулирования спора с ответчиком, определенного законом или договором, иск оставляется без рассмотрения (п. 2 ст. 148 АПК РФ).

Доказательством соблюдения истцом досудебного порядка служат копия претензии и документ, подтверждающий ее направление ответчику.

ПЛАНЫ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ

Тема 1. Предмет и значение коммерческого права

1. Понятие, предмет и метод коммерческого права
2. Понятие и сущность коммерции как вида предпринимательской деятельности. Понятие и признаки предпринимательской деятельности
3. Соотношение понятий экономическая деятельность, хозяйственная деятельность, предпринимательская деятельность, коммерческая деятельность
4. Место коммерческого права в системе права. Основания выделения коммерческого права в качестве подотрасли гражданского права
5. Взаимосвязь и разграничение содержания дисциплин коммерческого права и гражданского права, коммерческого права со смежными отраслями права
6. Принципы коммерческого права
7. Понятие, структура и состав торгового законодательства
8. История коммерческого (торгового) права и изучения дисциплины торгового права в России. Причины возрождения российского коммерческого права в современных условиях

Литература

1. Актуальные проблемы коммерческого права. Сб. статей / Под ред. Б.И. Пугинского. М.: Зерцало – 2005;
2. Актуальные проблемы науки и практики коммерческого права. Сб. научных статей / Под ред. В.Ф. Попондопуло, О.Ю. Скворцова. - Вып. 5. - М. – 2005;
3. Андреев В.К. Можно ли Гражданский кодекс РФ назвать экономической конституцией? (размышления о законотворчестве в области экономики)// Российский судья. – 2003. - №8;
4. Завидов Б. Д. Отдельные пробелы и противоречия основных начал (принципов) гражданского законодательства России// Юрист. – 2001. - №4;
5. Кузякин Д. А. Федеральные законы: проблемы вступления в силу// Журнал российского права. – 2005. - №10;
6. Лебедев К.К. Предпринимательское и коммерческое право: системные аспекты. СПб., 2002;
7. Макаров О. Соотношение предпринимательского и коммерческого права // Российская юстиция. - февраль. - 2001. - № 2.
8. Москаленко И. Методологические аспекты методологической обусловленности гражданско-правовых дефиниций // Закон и право. – 2005. - №5;
9. Попондопуло В.Ф. Торговое право – институт гражданского (предпринимательского) права // Арбитражные споры. – 2007. - N 1;
10. Ручкина Г.Ф. Предпринимательская правосубъектность как элемент правового статуса гражданина // Юрист. - 2003. - № 10;

11. Толстой Ю. К. Гражданское право и гражданское законодательство // Правоведение. – 1998.- №2.

Практическое задание

1) Служащий одной из организаций Хабаровского краевого архива Попов В.Д. по просьбе знакомого Тарасенко И.Л., работающего директором коммерческой организации «Диал Электроникс», нашел покупателя для продажи партии стиральных машин. После реализации товара, организация «Диал Электроникс» выплатила Попову В.Д. вознаграждение в размере 1,5 % от суммы и предложила ему продолжить сотрудничество по сбыту товаров.

Можно ли считать Попова В.Д. предпринимателем?

Являются ли действия Попова В.Д. и коммерческой организации «Диал Электроникс» правомерными?

Как регламентируется действующим законодательством деятельность индивидуальных предпринимателей?

2) Зарегистрированный в качестве индивидуального предпринимателя Мастерюков осуществлял посредническую деятельность он сводил продавцов и покупателей между собой, способствовал заключению контрактов и получал за это комиссионные.

Одна из организаций — его клиентов не выплатила Мастерюкову вознаграждение. Мастерюков обратился к организации с иском о взыскании долга.

Рассматривавший дело суд отказал в иске на том основании, что Мастерюков не имел соответствующей лицензии на занятие индивидуальной посреднической деятельностью и поэтому не имеет права на получение вознаграждения.

Правомерно ли решение суда?

Какому суду подведомственен спор?

Кто платит вознаграждение посреднику - продавец или покупатель?

Какими договорами оформляются взаимоотношения Мастерюкова с его клиентами?

Тема 2. Участники коммерческой деятельности

1. Понятие, признаки и виды субъектов коммерческой деятельности
2. Индивидуальные предприниматели и их правовой статус
3. Юридические лица как субъекты коммерческой деятельности
4. Основания выбора организационно-правовой формы организаций, участвующих в коммерческой деятельности
5. Особенности участия некоммерческих организаций в совершении торговых операций
6. Участие иностранных организаций, их представительств во внутреннем торговом обороте

Литература

1. Архипов Д. А. Распределение риска в договорных обязательствах с участием предпринимателей // Журнал российского права. – 2005. - № 3;
2. Бараненков В. В. Понятие юридического лица в современном гражданском праве России // Государство и право. – 2003. - №11;
3. Бушева С. Г. Орган юридического лица: правовой статус и соотношение его со смежными институтами // Законодательство. – 2005. - №7;
4. Гусева Т. А. Предпринимательская деятельность гражданина// Право и экономика. – 2003. - №11;
5. Гусева Т. А., Ларина Н. В. Индивидуальный предприниматель: от регистрации до прекращения деятельности. - М.: Юстицинформ, 2005;
6. Давыдова Р. Г. Развитие малого предпринимательства в системе экономики производственно-промышленных систем// Юрист. – 2004. - №8;
7. Добрынина Л. Ю. Правосубъектность юридических лиц и ее ограничения по выпуску ценных бумаг// Правоведение. – 2001. - №1;
8. Емелин А. В. Проблемы классификации видов правоспособности и дееспособности юридических лиц в российском гражданском праве// Юрист. – 2000. - №3;
9. Нечаева А. М. О правоспособности и дееспособности физических лиц// Государство и право.-2001.-№2;
10. Рузанова В. Д. Проблемы реализации дееспособности несовершеннолетних в России// Правовая политика и правовая жизнь. – 2004. - №2.

Практическое задание

1) Индивидуальный предприниматель Колосова обратилась в арбитражный суд к ООО «Северная строительная компания» в лице его филиала о взыскании задолженности по договору возмездного оказания услуг. Как выяснилось из обстоятельств дела, Колосова заключила договор на оказание посреднических услуг с ООО «Северная строительная компания» в лице директора филиала, однако оказалось, что директор доверенностью, выданной ему от ООО «Северная строительная компания», не был уполномочен на подписание посреднических договоров.

Каковы правовые последствия заключения сделок с неуполномоченным лицом? Какое решение должен вынести арбитражный суд по данному спору?

2) Евгений Пестовский, 18 лет, зарегистрировавшийся в качестве индивидуального предпринимателя, занимался реализацией товаров фирмы «Орифлэйм». К этой деятельности он решил привлечь своих друзей — Артема Диленяна, 14 лет, и Александра Чередилова, 17 лет.

Артем Диленян обсудил предложение товарища с родителями и получил их согласие на занятие коммерческой деятельностью.

Александр Чередилов, имея решение органа опеки и попечительства об объявлении его эмансипированным, не считал нужным сообщать родителям о своем намерении самостоятельно заняться коммерческой деятельностью.

Евгений Пестовский, при встрече с друзьями, выразил сомнение по поводу их возможной регистрации в качестве индивидуальных предпринимателей и посоветовал обратиться к его соседу — студенту 5-го курса юридического института Пылаеву Алексею.

Алексей Пылаев пояснил друзьям, что Александр Чередилов является полностью дееспособным и его регистрация в качестве индивидуального предпринимателя не вызывает сомнений. Что же касается Артема Диленяна, то он не вправе заниматься коммерческой деятельностью в качестве индивидуального предпринимателя, так как является лишь частично дееспособным.

Правильный ли ответ был дан будущим юристом Пылаевым Алексеем?

Тема 3. Правовые основы создания, реорганизации и ликвидации участников коммерческой деятельности

1. Понятие и способы создания участников коммерческой деятельности
2. Этапы создания участников коммерческой деятельности
3. Правовые основы государственной регистрации участников коммерческой деятельности
4. Понятие, виды и способы реорганизации участников коммерческой деятельности. Порядок осуществления реорганизации
5. Понятие, виды и порядок ликвидации участников коммерческой деятельности

Литература

1. Агапцев Г. Ю. Проблемы управления процессом ликвидации кредитных организаций// Банковское право. – 2006. - №1;
2. Бондаренко Д. В. Практические вопросы регистрации учредительных документов юридического лица// Право и экономика. – 2006. - №4;
3. Витрянский В. В. Новое в регулировании несостоятельности (банкротства)// Хозяйство и право.-2003.-№1;
4. Ершова И. Создание коммерческой организации (правовые вопросы)// Закон. – 2001. - №8;
5. Жане А. А. Ликвидация юридического лица// Право и экономика. – 2006. - №4;
6. Козлова Н. Правовая природа учредительных документов юридических лиц// Хозяйство и право. – 2004. - №1;
7. Саркисов А. К. Российские законы о банкротстве: сравнительный аспект// Право и политика.-2004.-№5;
8. Тонян В. В. Создание коммерческой организации: понятие, принципы, признаки// Юрист. – 2005. - №4;

9. Тотьев К. Принудительная реорганизация и ликвидация коммерческой организации// Закон. – 2001. - №7;
10. Трофимова Е. Ликвидация юридического лица по решению учредителей// Закон. – 2001. - №8.

Практическое задание

1) Товарищество на вере «Сыромятников и К^о» обратилось в арбитражный суд с иском к инспекции Федеральной налоговой службы РФ (ИФНС) о признании недействительным решения об отказе в государственной регистрации товарищества. ИФНС возражало против исковых требований в связи с тем, что в соответствии с п. 4 ст. 66 ГК РФ участниками товарищества на вере могут быть только индивидуальные предприниматели и коммерческие организации, в то время как в составе товарищества «Сыромятников и К^о» были только физические лица, не являющиеся предпринимателями.

Какое решение должен вынести суд?

2) Акционерное общество обратилось в суд с иском о признании сделки недействительной в связи с признанием недействительными учредительных документов общества и свидетельства о регистрации.

Должен ли суд удовлетворить требования общества?

Какое решение должен принять суд, если оспаривается сделка на основе признания недействительной государственной регистрации юридического лица?

Какие нормы законодательства РФ подлежат применению в данном случае?

Тема 4. Особенности правового положения отдельных видов участников коммерческой деятельности

1. Понятие, виды бирж. Значение биржевой торговли
2. Правовой статус товарной биржи. Особенности биржевой торговли
3. Правовой статус торгово-промышленных палат. Цели и задачи деятельности торгово-промышленных палат
4. Правовое положение финансово-промышленных групп
5. Правовое положение банков и небанковских кредитных организаций. Банковская система РФ

Литература

1. Вострикова Л. Г. Комментарий к ФЗ «О банках и банковской деятельности».- М.: Юстицинформ, 2006;
2. Гамольский П. Изменения в налогообложении прибыли некоммерческих организаций // Бухгалтерское приложение к газете «Экономика и жизнь» — 2002. — выпуск 7;
3. Липатова И.Ю. Комментарий к Федеральному закону от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц» // Налоговый вестник: комментарии к

- нормативным документам для бухгалтеров. — 2002. — № 8;
4. Розенберг М. Из практики Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации // Хозяйство и право. — 2002. — № 11;
 5. Саркисян М.Р. Понятие и формы биржевого посредничества// Журнал российского права. - 2002. - № 8;
 6. Степаненко Е. Основания для передачи спора на рассмотрение Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ // Хозяйство и право. — 2002. — № 5;
 7. Трофимов К. Проблемы правоспособности банка// Хозяйство и право. – 2005. - №4.

Практическое задание

1) Предприниматель Звонков, имевший счет в коммерческом банке, отдал распоряжение последнему о перечислении денежных средств с его счета на счет предпринимателя Рудова, находящегося в другом банке. О переводе денег Звонков сообщил Рудову. Через две недели Рудов предъявил претензию Звонкову о неполучении от него денег и потребовал оплатить убытки, которые он понес из-за сорвавшейся торговой сделки по причине отсутствия денежных средств. Звонков, в свою очередь, предъявил требование к коммерческому банку о возмещении убытков, возникших из-за просрочки в перечислении денежных средств с его счета на счет Рудова, находящегося в другом банке. Банк отказался платить.

Правомерно ли требование предпринимателя Звонкова к банку?

Какую ответственность несет банк перед Звонковым при просрочке в перечислении денежных средств с его счета на счет Рудова в другом банке?

Подлежит ли удовлетворению требования Рудова к Звонкову?

2) В торговом обороте принимают участие: торговые агенты; дилеры и дистрибьюторы; товарные биржи; организации оптовой торговли; ярмарки и выставки-продажи; товарные брокеры; структурно обособленные подразделения организаций-производителей, специализирующиеся на сбыте продукции; торгово-промышленные палаты и др.

Определите, кого из перечисленных участников торгового оборота можно отнести к А) изготовителям товаров; Б) покупателям; В) посредникам (зависимым и независимым); С) организаторам торгового оборота.

Тема 5. Объекты торгового оборота и способы их индивидуализации

1. Понятие и классификация объектов торгового оборота
2. Движимое имущество, имеющее стоимостную оценку и не изъятое из обращения - основной объект отношений коммерческого права
3. Деньги и ценные бумаги. Работы и услуги
4. Информация
5. Объекты интеллектуальной собственности

6. Государственное регулирование торговых операций с отдельными видами товаров

Литература

1. Аграновский А. В. Правовое регулирование безналичных расчетов в предпринимательской деятельности на территории РФ. - М.: Издательство Московского Университета, 2005;
2. Анохин В. Применение вексельного законодательства в арбитражном судопроизводстве// Хозяйство и право. – 2005. - №4;
3. Вавилин Е. В. Некоторые проблемы механизма защиты субъективных гражданских прав// Правоведение. – 2002. - №3;
4. Грибанов Д. В. Информация как объект правового регулирования. Теоретический аспект// Юрист. – 2003. - №3;
5. Емелькина И. А. К вопросу о понятии и признаках недвижимого имущества// Гражданское право. – 2005. - №2;
6. Лапач В. А. Имущественные комплексы предприятий как объекты прав: понятие и проблемы// Юридический вестник. – 1999. - №3;
7. Лапач В. А. Развитие представлений об имуществе// ЭЖ-Юрист. – 2006. - №7;
8. Маковецкий М. Ю. Облигационные займы как инструмент привлечения инвестиций// Финансы. – 2000. - №6;
9. Ражков Р. А. Наличные деньги и иностранная валюта как объект гражданского права// Юрист. – 2006. - №4;
10. Сажина М. А. Механизм использования корпоративных ценных бумаг для инвестирования в реальный сектор экономики// Аудитор. – 2001. - №1;
11. Степанов Д. Услуги как объект гражданских прав// Российская юстиция. – 2000. - № 2;
12. Степанов С.А. Недвижимое имущество в гражданском праве. – М.: Статут, 2004;
13. Эрделевский А. М. Вексель в гражданском обороте// Финансы. – 2001. - №8;
14. Яровикова Л. Н. Деловая репутация юридических лиц// Юрист. – 2001. - №3.

Практическое задание

1) Министерством здравоохранения и социального развития РФ был проведен конкурс на размещение заказов на закупку продукции (лекарственных препаратов для лечения сахарного диабета) для государственных нужд. Победителем конкурса по лоту № 4 признано ООО «Аптечная сеть». ОАО «Биотэк» обратилось в суд с иском о признании

недействительными торгов, проведенных Минздравом РФ в форме открытого конкурса.

В соответствии с конкурсной документацией для участия в конкурсе приглашались производители препаратов для лечения сахарного диабета или уполномоченные ими поставщики, имеющие доверенность от производителей для участия в конкурсе, федеральную лицензию на оптовую торговлю лекарственными средствами (для уполномоченных поставщиков), опыт работы по поставке препаратов для лечения сахарного диабета на территории России. По утверждению ООО «Аптечная сеть», на момент проведения конкурса ОАО «Биотэк» не имело лицензии на производство препаратов для лечения сахарного диабета, а следовательно, не могло быть участником конкурса. В ходе судебного разбирательства факт отсутствия лицензии подтвердился.

Каким должно быть решение арбитражного суда?

2) В ходе проведенной сотрудниками Федеральной налоговой службы г. Иваново проверки в торговой точке, принадлежащей ООО «Надежда», был установлен факт реализации настойки «Рябиновая на коньяке» без документов, требуемых для реализации указанного товара. По данному факту был составлен протокол об административном правонарушении, на основании которого последовало обращение в суд с заявлением о привлечении ООО «Надежда» к административной ответственности в виде наложения штрафа в размере 40 000 рублей с конфискацией алкогольной продукции. Возражая против предъявленного требования, ООО «Надежда» заявило, что им не нарушены требования действующего законодательства, установленные для оборота алкогольной продукции, согласно которым при реализации алкогольной продукции необходимо только наличие сертификата соответствия, копия которого у него имеется.

Каким должно быть решение арбитражного суда?

3) Изготовитель заменителя сахара обратился в арбитражный суд с иском о нарушении прав на товарный знак к обществу с ограниченной ответственностью, на складе которого хранилась аналогичная производимой истцом продукция, маркированная товарным знаком, зарегистрированным на имя истца для товаров данного класса. Истец не являлся изготовителем данной продукции.

Ответчик в отзыве на исковое заявление сослался на то, что он не является ни производителем, ни продавцом товара, а только предоставил склады для его хранения. При разрешении спора было установлено, что ответчик направил нескольким магазинам розничной торговли проекты договоров купли-продажи данного заменителя сахара.

Каким должно быть решение арбитражного суда?

Тема 6. Правовые вопросы создания конкурентной среды в сфере коммерческой деятельности

1. Понятие конкуренции по законодательству России
2. Понятие и основные типы монополий по законодательству России

3. Законодательство о конкуренции и монополии в Российской Федерации: понятие, система
4. Правовое регулирование государственных и естественных монополий
5. Доминирующее положение субъекта
6. Понятие и виды монополистической деятельности
7. Понятие и виды недобросовестной конкуренции

Литература

1. Андреев А., Гордейчик С. Монополистические действия и ограничение конкуренции: вопросы квалификации // Российская юстиция. - 1998. - № 7;
2. Ахмедшина А.Н. Аффинированные лица: правовые нормы и проблемы их применения // Журнал российского права. - №4. - апрель 2002 г;
3. Бурмистрова Т.В., Мартыненко Г.И. Основные тенденции антимонопольного регулирования в условиях переходной экономики России // Право и экономика. — 2003. — № 5, 6;
4. Воробьев О.В. Правовое регулирование естественных монополий в сфере электроэнергетики // Предпринимательское право. – 2006. - N 3;
5. Гельфенбуйм И.Г. Проблемы компаративистского исследования антимонопольного законодательства России и Антитрестовского права США // Черные дыры в Российском законодательстве. — 2002. — № 1;
6. Горячева Ю. Новые правила предотвращения и пресечения сговоров, направленных против конкуренции // Хозяйство и право. — 2003. — № 2;
7. Казенова Т.М. Правовые вопросы развития антимонопольного регулирования в современной России // Предпринимательское право. – 2006. - N 3;
8. Коньшина И. Акт Шермана: монополия и монополизация // Законодательство и экономика. — № 8. — август 2002 г;
9. Нельговский И.Е. Пути совершенствования административно-правового режима естественных монополий // Юрист. — 2002. — № 10;
10. Паращук С.А. Предпосылки недобросовестной конкуренции // Предпринимательское право. - 2006. - N 2;
11. Прилуцкий Л. Лизинг и антимонопольное законодательство // Финансовая газета. Региональный выпуск. — № 8. — февраль 2002 г;
12. Тотьев К. Уголовная ответственность за монополистическую деятельность // Хозяйство и право. — 1998. — № 5, 6;

13. Южанов И. Практика применения антимонопольного законодательства // Российская юстиция. - май 2000 г. - № 5.

Практическое задание

1) Организация обратилась в арбитражный суд с требованием о признании недействительным решения антимонопольного органа о включении в Реестр хозяйствующих субъектов, имеющих на рынке определенного товара долю более 35%, поскольку ее доля не превышает указанную величину.

Суд установил, что истец владеет долей 60% голосов в дочерних акционерных обществах аналогичного профиля. Как должен быть решен данный спор?

Подлежит ли признанию недействительным решение антимонопольного органа?

2) Общество с ограниченной ответственностью «Диона» обратилось в арбитражный суд с требованием о признании недействительным решения антимонопольного органа о понуждении его заключить договор с потребителем.

Суд установил, что данное общество не было включено в Реестр хозяйствующих субъектов, имеющих на рынке определённого товара долю более 35%. Факт доминирующего положения был установлен антимонопольным органом и последний принял решение о понуждении Общества заключить договор с потребителем. Как должен быть решен данный спор?

Может ли лица быть признано занимающим доминирующее положение на рынке без условия включения его в Реестр хозяйствующих субъектов, имеющих на рынке определенного товара долю более 35%?

3) Нефтяная компания А обратилась в антимонопольный орган с просьбой выдать предписание нефтяной компании Б о прекращении нарушения антимонопольного законодательства.

Нефтяная компания А владеет рядом бензозаправочных станций. Все бензозаправочные станции созданы по единому дизайн-проекту и владельцы автотранспортных средств имеют возможность узнать бензозаправочную станцию данной нефтяной компании по внешнему виду. В последнее время появляются бензозаправочные станции нефтяной компании Б, имеющие идентичный внешний вид с бензозаправочными станциями компании А с одним небольшим исключением — на крыше бензозаправочных станций выведен логотип нефтяной компании Б, который отличается от логотипа нефтяной компании А одной буквой — АПР вместо ДПР. Вместе с тем владельцы автотранспортных средств не обращают внимание на эту деталь и заправляются на бензозаправочной станции компании Б в полной уверенности, что по-прежнему заправляются на бензозаправочной станции компании А.

Должен ли антимонопольный орган выдать предписание о прекращении нарушения антимонопольного законодательства? Если да, то как вы квалифицируете данное нарушение?

Тема 7. Договоры в товарном обращении

1. Роль договора в регулировании торгового оборота. Принцип свободы договора, его проявления в сфере коммерческой деятельности
2. Договоры, применяемые в коммерческой деятельности. Особенности гражданско-правовых договоров, обуславливаемые использованием их в торговом обороте
3. Классификация коммерческих договоров
4. Особенности заключения торговых договоров
5. Изменение и расторжение торговых договоров

Литература

1. Андреева Л. Форма договора и последствия ее несоблюдения // Российская юстиция. — 1999. — № 2. — С. 15;
2. Богданов Е.В. Специфика и социальное значение предпринимательских договоров // Журнал российского права. - 2002. - № 1;
3. Бутенко Е.В. Предварительный договор: проблемы теории, практики и законодательства// Журнал российского права. - 2004. - № 3;
4. Витрянский В. Гражданская ответственность юридических лиц// Закон. – 2001. - №12;
5. Гимолеев Р. Р. Государственная регистрация залога недвижимости: проблемы правоприменения// Право и экономика. – 2004. - №2;
6. Дзюба И.А. Пределы возможностей сторон по установлению в договоре условий об ограничении и освобождении от ответственности // Право и экономика. — 2003. — № 8.;
7. Еремычева И. И. Правовое регулирование и виды банковской гарантии// Право и экономика. – 2003. - №12;
8. Огородов Д. В., Чельшев М. Ю. К вопросу о видах смешанных договоров в частном праве// Законодательство и экономика. – 2006. - №2;
9. Пугинский Б. И. Гражданско-правовой договор// Вестник Московского университета. Серия 11, Право. – 2002. - №2;
- 10.Ровный В. В. Принцип взаимного сотрудничества сторон при исполнении обязательств в отечественном гражданском праве// Известия вузов. Правоведение. – 2000. - №1;
- 11.Слюсаренко М. О понятии наличия вины кредитора и должника из обязательств в гражданском праве// Юрист. – 2001. - №6;
- 12.Тельгарин Р. О свободе заключения гражданско-правовых договоров в сфере предпринимательства // Российская юстиция. — 1997. —№ 10;

13. Уруков В. Н. Вопросы незаключенного договора // Право и экономика. – 2006. - №4;
14. Хохлова Г. Принудительность как признак гражданско-правовой ответственности // Хозяйство и право. – 2003. - №1;
15. Храпунова Е. А. Субсидиарная ответственность в гражданско-правовых обязательствах // Юридический вестник. – 1999. - №8;
16. Чистяков К. Е. Последствия изменения договора по Гражданскому кодексу РФ // Журнал российского права. – 2000. - №5, 6;
17. Эрделевский А. Толкование договора // Российская юстиция. — 1999. — апрель. — № 4.

Практическое задание

1) ЗАО «Неон» заключило с производственной фирмой «ТП Универсал» договор на приобретение строительного-отделочных материалов (подвесной потолок, линолеум, двери, стеклянные перегородки и др.) для производства ремонта в своем офисе, используемом под салон красоты.

Является ли указанный договор на приобретение строительного-отделочных материалов предпринимательским договором? Каковы цели заключения указанного договора?

2) Волков приобрел автомобиль «ГАЗель» и по соглашению с ООО «Гелос» стал осуществлять доставку продукции швейного производства с фабрики из г. Краснодара на склад ООО «Гелос» в г. Москве. При этом Волков не был зарегистрирован в качестве индивидуального предпринимателя.

Является ли соглашение между ООО «Гелос» и гражданином Волковым по доставке швейных изделий предпринимательским договором?

Тема 8. Договоры на реализацию товаров

1. Договор купли-продажи - общий договорный вид обязательств на реализацию товаров.

2. Виды договора купли-продажи в зависимости от субъектного состава отношений, сферы применения договора, особенностей предмета и других факторов

3. Необходимость выделения в качестве самостоятельного вида договора оптовой купли-продажи товаров

4. Договор поставки, его определение. Особенности поставки товаров для государственных нужд

5. Основания выделения в качестве самостоятельного вида договора контрактации сельскохозяйственной продукции

Литература

1. Ашиткова Т., Маматов М. Защита прав потребителей // Законность. – 2005. - N 9;
2. Богданова Е.Е. Признание права собственности на предмет договора купли-продажи // Нотариус – 2005 - N 4;

3. Богданова Е.Е. Принцип реального исполнения обязательств в договорах купли-продажи и поставки: проблема реализации // Законодательство и экономика – 2005. - N 3;
4. Бортенева О.А. Способы размещения заказов на поставку товаров (работ, услуг) для государственных нужд в свете нового законодательства // "Налоги" (газета). – 2006. -N 8;
5. Васин В.Н., Казанцев В.И. Договор купли-продажи (логико-правовой анализ аномалий) // Российский судья. – 2005. - N 4;
6. Дружинина Л. Поставка: трудности квалификации // ЭЖ-Юрист. – 2006. - N 14;
7. Зубарева Н.В. История возникновения преимущественного права покупки // Журнал российского права. – 2006. - N 9;
8. Моклаков А. О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд: комментарий к новому закону // Право и экономика. – 2005. - N 11;
9. Паршин А. Договор поставки в третейском суде // Бизнес-адвокат. – 2003. - N 23;
10. Разумова И. Поставка или розничная купля – продажа? // ЭЖ-Юрист. – 2006. - N 10;
11. Рябова С. Недопоставка товара // ЭЖ-Юрист. – 2004. - N 38;
12. Семенова Е. Поставка или подряд? // ЭЖ-Юрист. – 2005. - N 25;
13. Серветник А. Общие положения о купле-продаже // Законность. – 2004. - N 11;
14. Серветник А.А. Применение гражданско-правовых норм в обязательствах по поставке товаров для государственных нужд // Современное право. – 2005. - N 4;
15. Слыщенко В.А. О ничтожности договора купли-продажи чужой вещи. // Государство и право. - 2004. - № 1;
16. Сокол П.В. «Федеральный закон «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» // Законодательство и экономика. – 2006. - N 5;
17. Сухинин С.С. Некоторые концептуальные и утилитарные проблемы места и роли договора поставки в современном праве // Юрист. – 2006. - N 5;
18. Шаклеина Е.В. Добросовестность в сделках купли-продажи // Нотариус. - 2006. - N 2.

Практическое задание

1) На основе государственного контракта, заключенного государственным заказчиком с унитарным предприятием «Медоборудование», государственным заказчиком были направлены извещения о прикреплении покупателю — ГУ «Клиническая больница № 5» и унитарному предприятию «Медоборудование».

Покупатель — ГУ «Клиническая больница № 5» — отказался от товаров, указанных в извещении, и от заключения договора на их поставку в связи с тем, что оборудование уже закуплено у другого поставщика, о чем унитарное предприятие «Мед-оборудование» уведомило государственного заказчика 1 февраля 2005 г., на другой день после отказа покупателя от заключения договора.

Не получив никаких распоряжений от государственного заказчика в течение трех месяцев, унитарное предприятие реализовало товар другому покупателю по более низкой цене, в связи с чем убытки предприятия составили 20 тыс. рублей.

Унитарное предприятие «Медоборудование» обратилось в арбитражный суд с иском о возмещении убытков к государственному заказчику и ГУ «Клиническая больница № 5».

Каким должно быть решение арбитражного суда?

2) Предприниматель Борисов обязался передать предпринимателю Алексеенко 60 водоочистительных приборов «Аквафор» с целью их розничной продажи. Договором купли-продажи было предусмотрено условие о продаже приборов в кредит. Продав приборы «Аквафор», Алексеенко не отдал деньги Борисову, а истратил их на покупку других приборов для розничной продажи. Когда разумный срок на отдачу долга Алексеенко истек, Борисов потребовал от контрагента оплаты товара, проданного в кредит. Алексеенко согласился, но медлил с выполнением обязательства.

Если срок оплаты приборов «Аквафор» в договоре не определен, то в какой срок со дня предъявления Борисовым требования об уплате Алексеенко обязан их оплатить Борисову?

Какие требования Борисов вправе предъявить Алексеенко в случае уклонения последнего от уплаты долга?

Можно ли считать, что приборы «Аквафор», проданные в кредит Алексеенко, находятся у Борисова в залоге, и какие права возникают у него в связи с этим?

Тема 9. Посреднические договоры в торговле

1. Общая характеристика посреднических договоров в торговле. Типовая принадлежность посреднических договоров к договорам на возмездное оказание услуг

2. Виды торгово-посреднических договоров

3. Договор комиссии. Особенности содержания договора комиссии в коммерческой сфере

4. Договор поручения. Особенности коммерческого поручения и представительства

5. Агентские договоры, их применение в торговом предпринимательстве. Особенности договора торгового агентирования

6. Договоры об исключительной продаже товаров и дистрибьюторские контракты

Литература

1. Брагинский М.И. договор поручения и стороны в нем // Вестник ВАС РФ. – 2001. - N 4.
2. Гайдук Э.Д. Договор поручения: права и обязанности доверителя // Современное право. – 2002. - N 11.
3. Галушина И.Н. Понятие представительства и посредничества в гражданском праве: сравнительно-правовой аспект // Журнал российского права. – 2006. - N 2.
4. Галушина И.Н. Агентский договор: сравнительно – правовой анализ регулирования в российском и англо-американском праве // Налоги (газета). – 2006. - N 12.
5. Голосова С.А. Агентский договор – новый договор российского гражданского права // Юрист. – 2004. - N 4.
6. Егоров А.В. К вопросу о понятии посредника при сделках с заинтересованностью // Вестник ВАС РФ. – 2002. - N 5.
7. Егоров А.В. Предмет договора комиссии // Актуальные проблемы гражданского права. Выпуск пятый. Сборник статей под редакцией профессора В.В. Витрянского. - Издательство "Статут". – 2002.
8. Слукина Е.В. Юридическое поручение: проблемы определения понятий // Российский судья. – 2006. - N 7.
9. Сайфутдинов А.А. Применение договора поручения для оформления представительских отношений в гражданском процессе // Арбитражный и гражданский процесс. – 2006. - N 7.
10. Санникова Л.В. Договоры о представительстве // Журнал российского права. – 2004. - N 4.
11. Сафонов М.Н. Посреднические договоры в новых российских экономических условиях // Журнал российского права. – 2003. - N 9.
12. Сирик Н.В. Особенности договора агентирования в туристической деятельности // Современное право. – 2006. - N 9.
13. Скороходов С. Проблемы комиссионной продажи имущества // ЭЖ-Юрист. – 2004. - N 7.

Практическое задание

1) Акционерное общество А (принципал по агентскому договору) обратилось в арбитражный суд с иском к акционерному обществу В (агенту) о взыскании с него полученных от третьего лица денежных средств за проданный товар акционерного общества А. Акционерное общество В иска не признало.

В процессе судебного рассмотрения выяснилось следующее. Между истцом и ответчиком заключен агентский договор, согласно которому агент обязался за вознаграждение совершать по поручению принципала сделки от своего имени, но за счет принципала, а также сделки от имени и за счет принципала по продаже товара, изготавливаемого последним. Агент заключил с третьим лицом договор купли-продажи от имени принципала, по

которому был продан соответствующий товар. Денежные средства за проданный товар поступили на банковский счет агента, с которого агент перечислил часть средств на банковский счет принципала, удержав в свою пользу сумму, равную его вознаграждению, обусловленному агентским договором.

Какое решение должен вынести суд?

Тема 10. Договоры, содействующие торговле

1. Общая целевая предназначенность как основание классификации договоров, содействующих торговле
2. Видов договоров содействующих торговле
3. Договор на создание рекламной продукции. Договор на распространение рекламы
4. Договоры на предоставление коммерческой информации и ее переработку
5. Договор хранения. Особенности порядка заключения договоров хранения и определение их содержания в коммерческой сфере

Литература

1. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Договоры о выполнении работ и оказании услуг. Книга 3. Издание дополненное, исправленное. – Статут, 2006.
2. Гражданское право: Учебник. В 3 томах. Том 2. 6-е изд., перераб. И доп. / Н.Д. Егоров, И.В. Елисеев и др.; Отв. Ред. А.П. Сергеев, Ю.К. Толстой. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. – 776 с.
3. Договорные отношения: Юрид. справ. предпринимателя. – М.: Изд-во Тихомирова М. Ю., 2005. – 395 с.
4. Корецкий А.Д. Договорное право России. Основы теории и практики реализации. – М.: ИКЦ «МарТ», Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2004.
5. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части второй (постатейный) / Под ред. Т.Е. Абовой, А.Ю. Кабалкина. - Издательство "Юрайт", 2004.
6. Котелевская А.А. Договор складского хранения и особенности правовой природы складских свидетельств // Журнал российского права. – 2006. - N 3.
7. Мартышкин С.В. Правовые особенности хранения ценностей в банке // Юрист. – 2006. - N 9.

Практическое задание

1) Фирма «Н» планирует заключить с рекламным агентством «М» договор на организацию и проведение кампании по рекламированию новой линии молочных продуктов сроком на 1 год. В рамках кампании должны быть проведены следующие мероприятия: выполнение маркетинговых исследований в целях выявления особенностей потребительского спроса на

молочные продукты, уточнения целевой аудитории рекламной кампании, замеры эффективности рекламы на трех этапах кампании (через месяц после первого распространения рекламы, через 7 месяцев кампании, по окончании срока кампании); создание единого слогана рекламной кампании; распространение рекламы молочных продуктов на телевидении, радио, в местах продажи, на транспорте. Проведение рекламной кампании предполагается в «пульсирующем» графике — 2 месяца интенсивной рекламы, 1 месяц спада рекламной активности.

Определите, какие правоотношения возникнут при проведении этой рекламной кампании. Какую договорную структуру Вы можете предложить сторонам?

2) Торгово-посредническая фирма заключила с информационным центром договор на комплексное информационно-консультативное обслуживание сроком на 5 лет. Стороны достигли договоренности о том, что центр будет оказывать клиенту следующие услуги: ежедневное предоставление клиенту новостной информации по интересующим последнего вопросам (передача информации посредством электронных средств связи в режиме on-line); мониторинг рынка и ежемесячное предоставление итоговой информации клиенту; сбор и обработка информации по заявкам клиента; проверка достоверности информации, поступающей клиенту от его контрагентов; подбор потенциальных контрагентов с предварительной проверкой их деловой репутации и финансовой состоятельности.

Как должен квалифицироваться такой договор?

Тема 11. Правовое регулирование расчетов в коммерческой деятельности

1. Общие положения о расчетных правоотношениях
2. Понятие, формы и порядок осуществления денежных расчетов
3. Государственное регулирование осуществления денежных расчетов
4. Формы безналичных расчетов: расчеты платежными поручениями, по аккредитиву, чеками, расчеты по инкассо, а также иные формы, предусмотренные законом и банковскими правилами
5. Наличное денежное обращение. Порядок ведения кассовых операций
6. Ответственность за нарушение законодательства о расчетах

Литература

1. Алексеева Д., Пыхтим С. Безналичные расчеты с участием физических лиц // Хозяйство и право. — 2003 . — № 7.
2. Башкатов М. Правовая природа «электронных денег» // Хозяйство и право. — 2003 . — № 8.
7. Гаджиев Г., Иванов В. Квазиалеаторные договоры (проблемы доктрины, судебной защиты и правового регулирования) // Хозяйство и право. — 2003. — № 5.

8. Гусева Т.А. Арбитражная практика по искам налогоплательщиков, уплативших налоги через проблемные банки // Бухгалтерский учет. — 2000. — август. — № 15.
9. Егоров А. С. Что может проверить обслуживающий банк? // Главбух. — 2001. — июнь. — №11.
10. Ефремкина О. Электронная подпись: основные термины и понятия // Российская юстиция. — 2001. — февраль. — № 2.
11. Иванова Н.Г. Аудиторская проверка кассовых операций // Бухгалтерский учет. — 2001. — январь. — № 2.
12. Кузнецов Н.В. Очередность удовлетворения требований кредиторов // Право и экономика. — 2003. — № 6.
13. Карчевский С. Накопительные счета: порядок открытия и режим работы // Хозяйство и право. — 2003. — № 11.
14. Наумова Л. Существенные условия кредитного договора // Хозяйство и право. — 2003. — № 12.
15. Потяркин Д. Безналичные деньги — имущество? // Хозяйство и право. — 1997. — № 3.
16. Фокин В., Ядыкин А. Ограничение юридической ответственности банка при незаконном использовании банковской карты клиента третьими лицами // Хозяйство и право. — 2003. — № 9.
17. Фомина О.Е. Постатейный комментарий к Федеральному закону «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» // СПС «Гарант».
18. Чурин С. Правовая природа сделок по безналичному переводу денежных средств // Хозяйство и право. — 1998. — №№ 4, 5.

Тема 12. Ответственность за нарушение торговых договоров

1. Виды и характер ответственности за нарушение обязательств, применяемой в торговом обороте
2. Закон и договор как основания установления (источники) ответственности. Функции ответственности в современных условиях
3. Критерии выбора вида ответственности за нарушения обязательств в торговом обороте
4. Условия освобождения от ответственности за допущенное нарушение обязательства

Литература

1. Витрянский В. Гражданская ответственность юридических лиц// Закон. — 2001. - №12;
2. Пугинский Б. И. Гражданско-правовой договор// Вестник Московского университета. Серия 11, Право. — 2002. - №2;
3. Слюсаренко М. О понятии наличия вины кредитора и должника из обязательств в гражданском праве// Юрист. — 2001. - №6;
4. Уруков В. Н. Вопросы незаключенного договора// Право и экономика. — 2006. - №4;

5. Храпунова Е. А. Субсидиарная ответственность в гражданско-правовых обязательствах // Юридический вестник. – 1999. - №8;
6. Дзюба И. Условия договоров об ограничении и исключении ответственности // Хозяйство и право. – 2003. - № 12.
7. Егорова М.А. Односторонний отказ от исполнения договора: правовые основания // Законодательство и экономика. – 2006. - N 9.
8. Егоров Ю.П. Несостоявшиеся сделки. // Журнал российского права. - 2004. - № 10.
9. Завидов Б.Д. Отдельные проблемы ответственности в возмездном договоре // Подготовлен для публикации в системах КонсультантПлюс. – 2005.
10. Кузнецов Д.В. Расторжение договора и отказ от договора в гражданском законодательстве // Право и экономика. - 2004. - № 9.
11. Туктаров Ю.Е. Требование о возврате полученного по недействительной сделке // Недействительность в гражданском праве: проблемы, тенденции, практика: Сборник статей / Отв. ред. М.А. Рожкова. - Статут, 2006.

Практическое задание

1) Между АО (арендодателем) и производственным кооперативом (арендатором) был заключен договор аренды складского помещения. Однако в нарушении условия договора арендатор систематически допускал просрочку оплаты арендной платы.

АО обратилось в арбитражный суд с иском о взыскании задолженности по арендной плате, договорной неустойки и о выселении арендатора из занимаемого помещения. Ответчик считал требование истца неправомерным, так как договор аренды, не будучи расторгнутым в судебном порядке, продолжает действовать.

В ходе судебного разбирательства установлено, что при заключении договора аренды по инициативе арендодателя в договор было включено условие, предусматривающее основание отказа арендодателя от исполнения договора в соответствии с п. 3 ст. 450 ГК РФ и ст. 310 ГК РФ. В качестве такого основания было определено однократное невнесение арендатором арендной платы в установленный договором срок.

По мнению ответчика, данное условие договора является ничтожным, поскольку по смыслу ст. 619 и п. 2 ст. 450 ГК РФ те или иные нарушения договора одной из сторон могут являться основанием только для расторжения договора в судебном порядке по требованию другой стороны, но не для отказа последней от исполнения договора во внесудебном порядке.

Как должен быть решен данный спор?

Правомерны ли исковые требования арендодателя?

Является ли договор аренды расторгнутым в установленном порядке?

Тема 13. Правовое регулирование рекламной деятельности

1. Легальное определение и признаки рекламы. Отграничение рекламы от нерекламной информации
2. Классификации рекламы по различным основаниям. Надлежащая и ненадлежащая реклама, виды ненадлежащей рекламы
3. Развитие системы нормативных актов о рекламе до принятия нового Федерального закона «О рекламе» № 38-ФЗ от 13 марта 2006 г
4. Система нормативных требований к содержанию и порядку размещения рекламы
5. Правовой статус субъектов рекламной деятельности. Отношения, возникающие между субъектами рекламной деятельности при производстве и размещении рекламы
6. Ответственность субъектов рекламной деятельности за нарушение законодательства о рекламе

Литература

1. Вольдман Ю.А. Научно-практический комментарий к Закону РФ «О рекламе». — «Новая Правовая культура», — 2003 г.
2. Вольдман Ю.А. Закон «О рекламе»: об изменениях, которые внесены, и изменениях, которые могли бы быть внесены // Хозяйство и право. — 2002. — № 11.
3. Гусева Т.А. Правовое регулирование рекламы // Юридический мир. — 2002. — № 2.
4. Пониматкин Я. Рекламная деятельность: правовые, бухгалтерские и налоговые аспекты // Бухгалтерское приложение к газете «Экономика и жизнь». — 2001. — ноябрь. — Выпуск 48.
5. Семеусов В. Ответственность за нарушение рекламного законодательства // Российская юстиция. — 2000. — апрель. — № 4.
6. Черячукин В. Ограничения на рекламу в решениях Европейского Суда // Российская юстиция. — 2002. — январь. — № 1.
7. Эрделевский А. Споры о компенсации морального вреда // Российская юстиция. — 1997. — № 2.

Практическое задание

1) Гражданин Зайцев, не зарегистрированный в установленном порядке в качестве предпринимателя, на постоянной основе оказывает третьим лицам услуги по установке в квартирах входных стальных дверей и размещает в газете соответствующую информацию о своей деятельности.

Являются ли размещаемые Зайцевым объявления рекламой?

2) ООО «Обувная фабрика» заключило договор с ООО «Студия «Креатив» на разработку макета рекламного плаката. Приняв и оплатив работы, ООО «Обувная фабрика» заключило договор сначала с ООО «Типография» на производство плаката в соответствии с произведенным макетом, а затем с рекламным агентством ЗАО «Медиа», которое обязалось разместить плакат на принадлежащем ему средстве наружной рекламы и информации.

Укажите вид и правовой статус каждого из вышеуказанных лиц как участников рекламных отношений.

Какие договоры могут применяться для регулирования рекламных отношений между вышеназванными лицами, в чем заключается специфика этих договоров?

Тема 14. Отдельные вопросы правового регулирования внешнеэкономической деятельности субъектов коммерческого права

1. Понятие и виды внешнеэкономических операций
2. Источники правового регулирования внешнеэкономических операций. Венская Конвенция 1980 г. о договорах международной купли-продажи товаров
3. Особенности заключения, исполнения внешнеэкономических сделок
4. Расчеты и платежи по внешнеэкономическим сделкам
5. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности
6. Разрешение споров по внешнеэкономическим сделкам

Литература

1. Бардина М.П. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров и субсидиарное применение гражданского права // Государство и право. - 2004. - N 3.
2. Вершинин А.П. Внешнеэкономическое право. - М. - 2001.
3. Вилкова Н.Г. Договорное право в международном обороте. - М. - 2002.
4. Вилкова Н. Новые единообразные международные правила толкования торговых терминов // ЭЖ-Юрист. - 2000. - N 22.
5. Внешняя торговля - договоры и сделки // Закон. - 2000. - N 5.
6. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности / Под ред. А.С. Комарова. - М. - 2001.
7. Розенберг М.Г. Исковая давность в международном коммерческом обороте: Практика применения. - М. - 1999.
8. Розенберг М.Г. Контракт международной купли-продажи. Современная практика заключения. Разрешение споров: 4-е изд., перераб. и доп. - М. - 2003.
9. Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров (комментарий к правовому регулированию и практике разрешения споров): 2-е изд., перераб. и доп. - М. - 2003.
10. Светланов А. Коллизионное регулирование в сфере внешнеэкономической деятельности // Закон. - 1998. - N 7.

Практическое задание

1) Стороны при заключении сделки в письменной форме договорились, что поставка товара будет осуществляться на условии СИФ в редакции ИНКОТЕРМС 1990 г.

Что это означает и как это может отразиться на ответственности сторон в случае порчи товара во время поставки?

2) Гамбургская фирма продала лондонской торговой фирме 1000 т. масла. В договоре содержится условие о применении немецкого права и установлена подсудность германскому суду. В ряде условий в договоре содержится ссылка на нормы ГГУ, предусматривающие ответственность продавца за недостатки проданного товара.

Когда спор рассматривался в суде в Гамбурге, английская фирма заявила, что к договору подлежит применению Венская конвенция 1980 г.

Как должен суд в Гамбурге решить вопрос о праве, подлежащем применению, если исходить только из ст. 28 Вводного закона к ГГУ, предусматривающей выбор права сторонам, что ими и было сделано?

Может ли в этом случае отсылка к германскому праву означать сама по себе отсылку к Венской конвенции, поскольку она рассматривается в случаях такого рода как часть внутреннего права?

Какое значение может иметь то обстоятельство, что стороны в данном договоре не только осуществили выбор права, но и сослались при этом на конкретные статьи германского законодательства?

Может ли рассматриваться такая ссылка как молчаливое согласие на исключение применения Венской конвенции?

Тема 15. Правовая защита интересов субъектов коммерческой деятельности

1. Способы защиты прав предпринимателей: понятие, виды
2. Формы защиты прав предпринимателей: понятие, виды
3. Судебные формы защиты прав предпринимателей. Критерии разграничения подведомственности дел с участием предпринимателей
4. Внесудебные формы защиты прав предпринимателей

Литература

1. Абанин М.В. Конституционное и арбитражное судопроизводство в системе предупреждения налоговых правонарушений и преступлений (на примере специальных налоговых режимов) // Право и экономика. 2005. № 6.
2. Андреева Т. Некоторые комментарии к федеральному закону «О третейских судах в Российской Федерации» // Хозяйство и право. -2003.- № 1.
3. Вилкова Н. Гражданский кодекс РФ и практика Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате РФ // Хозяйство и право. — 2003. — № 3.
4. Виноградская Н.Ф., Якимов А. А. К вопросу о подведомственности корпоративных споров в новом Арбитражном процессуальном кодексе Российской Федерации // Вестник ВАС. — 2003. — № 8.

5. Москаленко И.В. Место и роль нотариата в реализации норм гражданского (частного) права // Современное право. 2005. № 6.
6. Нешатаева Т.Н. О вопросах компетенции арбитражных судов в Российской Федерации по рассмотрению дел с участием иностранных лиц // ВВАС РФ. 2004. № 12. С. 88.
7. Плешанова О. Нотариат на распутье // Эж-Юрист. 2005. № 22.
8. Рожкова М.А. Корпоративные отношения и возникающие из них споры // ВВАС РФ. 2005. № 9.
9. Суханов Е. Третейские суды в системе торгово-промышленных палат: состояние дел и перспективы развития // Хозяйство и право. —2003.—№3.
10. Черемных Г. Г. Нотариальные действия и основные правила их совершения // Бюллетень нотариальной практики. 2004. № 5.
11. Фалькович М.С. Новое законодательство о третейских судах в России // Вестник ВАС. — 2003. — № 9.
12. Щенникова Л.В. Законодательство о нотариате в России: проблемы и решения // Журнал российского права. 2005. № 5.
13. Яковлев В.Ф. Новое процессуальное законодательство о разрешении экономических споров: интервью // Хозяйство и право. -2003. — № 2; Об административных судах // Хозяйство и право. 2003. —№8.
14. Ярков В.В. Компетенция арбитражных судов в Российской Федерации по рассмотрению дел с участием иностранных лиц // Арбитражный и гражданский процесс. 2003. № 3.

Практическое задание

1) В арбитражный суд обратилось ООО с иском к АО о признании права собственности на нежилое помещение. При решении вопроса арбитражный суд исходил из п. 2 ст. 218 ГК РФ, согласно которой право собственности на имущество, которое имеет собственник, может быть приобретено другим лицом на основании договора купли-продажи, мены, дарения и других сделок об отчуждении этого имущества.

Предъявленный в обоснование исковых требований договор был оценен судом не иначе как предварительный, так как он представлял собой обязательство сторон по заключению в будущем договора о продаже имущества на условиях, предусмотренных предварительным договором. Однако свои намерения по продаже имущества путем заключения основного договора стороны не реализовали.

Какое решение должен вынести арбитражный суд?

ОБРАЗЦЫ ТЕСТОВЫХ ЗАДАНИЙ

В целях самопроверки студент имеет возможность определить объем полученных знаний и их устойчивость, ответив на вопросы тестовых заданий путем выбора правильного ответа. Ряд тестовых заданий предусматривает несколько правильных ответов, поэтому при проверке учитывается не только правильность ответа, но и его полнота, что позволяет более детально проверить знания по данному курсу. В случае возникающих сомнений при ответе на вопрос, либо отсутствии знаний по нему рекомендуется изучить соответствующую тему повторно.

После прохождения теста студент может представить отчет преподавателю для его проверки.

1. Какие из перечисленных объектов гражданско-правового регулирования относятся к группе личных неимущественных отношений, связанных с имущественными:

- а) право собственности;
- б) авторское право;
- в) право на защиту чести, достоинства и деловой репутации;
- г) все варианты ответа верны.

2. Укажите метод правового регулирования, характерный для коммерческого права:

- а) императивный;
- б) диспозитивный;
- в) сочетание императивного и диспозитивного;
- г) нет верного варианта ответа.

3. К какому из перечисленных видов нормативных правовых актов относится Гражданский кодекс РФ:

- а) федеральный закон;
- б) подзаконный нормативный акт;
- в) ведомственный нормативный акт;
- г) нет верного варианта ответа.

4. При каком условии действие международного акта, содержащего нормы, регулирующие коммерческие правоотношения, распространяется на гражданский оборот на территории России:

а) если российский закон, регулирующий сходные правоотношения, содержит нормы, менее благоприятные для субъектов правового регулирования;

- б) ратификация данного международного акта Российской Федерацией;
- в) участие России в разработке данного международного акта;
- г) все варианты ответа верны.

5. Какая из перечисленных организационно-правовых форм юридических лиц не относится к коммерческим организациям:

- а) потребительский кооператив;
- б) производственный кооператив;
- в) муниципальное унитарное предприятие;
- г) нет верного варианта ответа.

6. Основным признаком предпринимательской деятельности является:

- а) направленность на систематическое получение прибыли;
- б) любая деятельность, направленная на получение прибыли;
- в) действие, связанное с разовым получением прибыли;
- г) деятельность, приводящая к получению разовых доходов в качестве побочных заработков.

7. Присущ ли риск предпринимательству:

- а) только в начале предпринимательской деятельности;
- б) только отчасти;
- в) нет;
- г) да.

8. Укажите критерий определения вида правоспособности юридических лиц:

- а) цель деятельности;
- б) вид деятельности;
- в) цель и вид деятельности;
- г) нет верного варианта ответа.

9. Укажите орган, осуществляющий регистрацию юридических лиц:

- а) Федеральная налоговая служба;
- б) Государственный комитет по антимонопольной политике;
- в) Администрация соответствующего муниципального образования;
- г) все варианты ответа верны.

10. Гражданин становится предпринимателем с момента:

- а) подачи заявления о регистрации его в качестве предпринимателя;
- б) государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя;
- в) достижения совершеннолетия;
- г) осуществления предпринимательской деятельности.

11. Какая из перечисленных организационно-правовых форм юридических лиц не относится к хозяйственным обществам:

- а) акционерное общество;
- б) общество с ограниченной ответственностью;
- в) общество с дополнительной ответственностью;
- г) нет верного варианта ответа.

12. Предпринимательская деятельность — это:

- а) деятельность хозяйствующих субъектов, осуществляемая любыми способами на свой страх и риск, направленная на получение прибыли;
- б) самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования

имуществом, выполнения работ, оказания услуг лицами, зарегистрированными в установленном законом порядке;

в) ничего из перечисленного.

13. Какой вид имущества не может являться вкладом в уставной капитал юридического лица:

а) патент;

б) ценные бумаги;

в) имущественные права;

г) нет верного варианта ответа.

14. Перечень имущества граждан, на которое не может быть обращено взыскание, установлен:

а) гражданским законодательством;

б) семейным законодательством;

в) гражданским процессуальным законодательством;

г) жилищным законодательством.

15. Каким количеством голосов при управлении обладает каждый участник полного товарищества:

а) в зависимости от размера вклада;

б) один голос;

в) в зависимости от личного трудового участия в деятельности товарищества;

г) нет верного варианта ответа.

16. Может ли некоммерческая организация осуществлять деятельность, связанную с получением прибыли:

а) не может;

б) может, но только при условии соблюдения размера возможной прибыли, устанавливаемого учредительными документами;

в) может, но только при условии направления полученной прибыли на уставные цели, указанные в учредительных документах;

г) нет верного варианта ответа.

17. Регистрация гражданина в качестве индивидуального предпринимателя теряет силу с момента:

а) объявления им кредиторам о своем банкротстве;

б) подачи кредиторами в суд исков к нему с требованием удовлетворить их требования;

в) его отказа удовлетворить требования кредиторов;

г) вынесения решения суда о признании его банкротом.

18. Укажите, на каких из перечисленных субъектов не распространяются нормы о защите чести, достоинства и деловой репутации:

а) несовершеннолетние;

б) иностранные граждане и лица без гражданства, находящиеся на территории Российской Федерации;

в) недееспособные;

г) нет верного варианта ответа.

19. Индивидуальный предприниматель — это:

а) физическое лицо, зарегистрированное в установленном порядке и осуществляющее предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, а также частные нотариусы, частные охранники, частные детективы;

б) незарегистрированное физическое лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность без образования юридического лица;

в) любое физическое лицо, занимающееся предпринимательской деятельностью.

20. Укажите определяемое понятие: «... - это сложившееся правило, которым прямо согласились руководствоваться стороны договора, и только потому оно приобрело юридическое значение»:

а) общепризнанный обычай;

б) обычай делового оборота;

в) обыкновение;

г) нет верного варианта ответа.

21. Граждане могут заниматься предпринимательской деятельностью по достижении:

а) 14 лет;

б) 16 лет;

в) 18 лет.

22. Укажите, после официальной публикации в каком из перечисленных изданий Федеральные законы вступают в силу:

а) «Российские вести»;

б) «Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти»;

в) «Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ»;

г) нет верного варианта ответа.

23. По своим обязательствам индивидуальный предприниматель несет ответственность:

а) полную;

б) ограниченную;

в) частичную;

г) солидарную;

д) субсидиарную.

24. Какое из перечисленных обстоятельств служит причиной прекращения действия акта коммерческого законодательства:

а) его непосредственная отмена вновь принятым актом;

б) наступление прямо указанного в акте обстоятельства;

в) принятие нового акта более высокого уровня;

г) все варианты ответа верны.

25. Прибыль и убытки полного товарищества распределяются между его участниками:

а) пропорционально их долям в складочном капитале;

б) поровну;

в) в порядке, предусмотренном учредительным договором.

26. Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью представляет собой:

- а) действительную стоимость долей его участников;
- б) номинальную стоимость долей его участников;
- в) условную величину, установленную в рублевом эквиваленте уставом хозяйственного общества.

27. Укажите, какие из перечисленных субъектов могут обладать деловой репутацией:

- а) физические лица;
- б) юридические лица;
- в) физические и юридические лица;
- г) нет верного варианта ответа.

28. В обществе с ограниченной ответственностью применительно к исполнительным органам общества возможно:

- а) одновременное наличие управляющей организации (управляющего) и генерального директора;
- б) одновременное наличие управляющей организации (управляющего) и правления;
- в) одновременное наличие генерального директора и правления;
- г) наличие только генерального директора;
- д) наличие только правления.

29. Договор о создании акционерного общества является:

- а) учредительным документом АО;
- б) разновидностью договора о совместной деятельности;
- в) договором простого товарищества.

30. Сведения могут быть признаны порочащими при условии:

- а) их сообщения неопределенному кругу лиц;
- б) их несоответствия действительности;
- в) умалении посредством таких сведений опороченного лица в глазах общественности или отдельных лиц;
- г) все варианты ответа верны.

31. Акционеры — владельцы привилегированных акций акционерного общества участвуют в общем собрании акционеров с правом голоса:

- а) при решении вопросов о реорганизации и ликвидации общества;
- б) при внесении изменений и дополнений в устав общества, ограничивающих права акционеров — владельцев привилегированных акций этого типа;
- в) во всех случаях;
- г) в случае, если на годовом собрании акционеров не было принято решение о выплате дивидендов по этим акциям или было принято решение о неполной выплате дивидендов;
- д) в случае, если объявленные дивиденды по этим акциям не выплачиваются.

32. Укажите, какой объем доказывания приходится на истца по делам о защите чести, достоинства и деловой репутации:

а) факт распространения порочащих сведений;
б) не соответствие распространенных сведений действительности;
в) нравственные страдания, полученные в результате распространения порочащих сведений;

г) все варианты ответа верны.

33. Внеочередное общее собрание акционеров может быть инициировано:

а) только советом директоров;

б) только по требованию ревизионной комиссии (ревизора) или аудитора общества;

в) советом директоров, по требованию ревизионной комиссии (ревизора), аудитора общества, а также акционеров, являющихся владельцами не менее 10% голосующих акций общества;

г) советом директоров, по требованию ревизионной комиссии (ревизора), аудитора общества, а также акционеров, являющихся владельцами 10% обыкновенных акций общества.

34. Холдинг — это:

а) предпринимательское объединение, один из участников которого имеет экономический контроль или определяет решение других участников;

б) «держательная компания», или основное общество, которое управляет контрольными пакетами акций дочерних обществ;

в) объединение юридических лиц, основанное на отношениях экономического контроля, участники которого, сохраняя формальную юридическую самостоятельность, в своей предпринимательской деятельности подчиняются одному из участников объединения — холдинговой компании (головной организации).

35. Основанием возникновения холдинговых отношений являются:

а) преобладающая доля в уставном капитале хозяйственного общества;

б) преобладающая доля в уставном капитале хозяйственного общества и договор;

в) преобладающая доля в уставном капитале хозяйственного общества, договор и иные юридические факты, перечень которых в соответствии с законодательством РФ является открытым.

36. Какие из перечисленных участников товарищества на вере имеют право на участие в управлении делами товарищества:

а) вкладчики;

б) полные товарищи;

в) вкладчики и полные товарищи;

г) нет верного варианта ответа.

37. Применительно к ответственности основного общества по обязательствам дочернего следует утверждать:

а) основное общество не отвечает по долгам дочернего общества;

б) основное общество отвечает солидарно по долгам дочернего, по сделкам, совершенным во исполнение обязательных указаний основного общества;

в) основное общество отвечает субсидиарно по долгам дочернего при его банкротстве по вине основного общества.

38. Финансово-промышленная группа — это:

а) разновидность интеграции хозяйствующих субъектов;

б) юридическое лицо;

в) форма организационного объединения юридических лиц в цепях технологической и экономической интеграции.

39. Правоспособность некоммерческих организаций:

а) универсальная;

б) универсальная, за исключениями, установленными законодательством;

в) специальная.

40. Укажите, по какому виду ценных бумаг реализовать соответствующие права может только лицо, указанное в них:

а) именные;

б) на предъявителя;

в) ордерные;

г) нет верного варианта ответа.

41. Прибыль от деятельности каких некоммерческих организаций может поступать их членам?

а) фонды;

б) потребительские кооперативы;

в) автономные некоммерческие организации.

42. Не являются собственниками своего имущества:

а) фонды;

б) государственные корпорации;

в) финансируемые собственниками учреждения.

43. Укажите название передаточной надписи, с помощью которой права по ценной бумаге передаются от одного лица другому:

а) аллонж;

б) индоссамент;

в) дисконт;

г) нет верного варианта ответа.

44. Основной источник финансовых ресурсов на действующих предприятиях — это:

а) стоимость реализованной продукции;

б) кредиты банков;

в) бюджетные средства.

45. Финансовые ресурсы предприятия формируются главным образом за счет:

а) прибыли (от основной и других видов деятельности) и амортизационных отчислений;

б) выручки от реализации выбывшего имущества, устойчивых пассивов, различных целевых поступлений, мобилизации внутренних ресурсов в строительстве и др.;

в) верно а) и б).

46. Укажите, при какой форме передаче прав по ценной бумаге от одного лица к другому требуется обязательное уведомление должника:

- а) цессия;
- б) индоссамент;
- в) при любой форме;
- г) нет верного варианта ответа.

47. Основным источником финансовых ресурсов добровольно созданных общественных объединений являются:

- а) вступительные и членские взносы;
- б) средства налогоплательщиков;
- в) средства, поступающие от государственных предприятий.

48. Принцип свободы договора означает:

- а) право стороны отказаться от договора без согласия другой стороны;
- б) право субъектов на выбор партнера по договору и заключение его без соблюдения интересов последнего;
- в) право субъектов на выбор партнера по договору и понуждение последнего к заключению договора;
- г) право субъектов на выбор партнера по договору и определение предмета и условия договора по своему усмотрению.

49. Особенности ответственности за нарушение договорных обязательств в сфере предпринимательства — это:

- а) только внесудебные способы привлечения к ответственности;
- б) презумпция вины;
- в) субъект предпринимательской деятельности не отвечает за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства, пока не доказана его вина.

50. Отсутствие обратной силы норм коммерческого законодательства говорит о том, что:

- а) они применяются лишь к тем отношениям, которые возникли после введения акта в действие;
- б) они имеют межотраслевой характер;
- в) они основаны на принципе свободы договора;
- г) нет верного варианта ответа.

51. Применение аналогии закона при регулировании коммерческих правоотношений предполагает:

- а) определение прав и обязанностей сторон правоотношения на основе общих начал и смысла гражданского законодательства, а также требований добросовестности, разумности и справедливости;
- б) к соответствующим отношениям применяются нормы гражданского законодательства, регулирующие сходные отношения;
- в) применение норм гражданского законодательства к регулированию правоотношений с участием не только граждан РФ, но также иностранных граждан и лиц без гражданства, находящихся на территории России;
- г) нет верного варианта ответа.

52. Существенные условия, необходимые для заключения гражданско-правового договора:

а) о предмете договора, условия, прямо названные в НПА как существенные для данного вида договоров, все условия, относительно которых, по мнению одной из сторон, должно быть достигнуто соглашение;

б) прямо названные в НПА как существенные для данного вида договоров;

в) о предмете договора, об ответственности сторон, о моменте вступления договора в силу.

53. Не является предпринимательским договором:

а) договор поставки;

б) договор простого товарищества;

в) договор розничной купли-продажи;

г) договор энергоснабжения;

д) все вышеперечисленное.

54. По какому территориальному принципу происходит регистрация юридических лиц:

а) по месту осуществления основной предпринимательской деятельности;

б) по месту нахождения постоянно действующего исполнительного органа юридического лица;

в) по выбору учредителей юридического лица;

г) нет верного варианта ответа.

55. На основе какого учредительного документа действуют хозяйственные товарищества:

а) устав;

б) учредительный договор;

в) устав и учредительный договор;

г) нет верного варианта ответа.

56. Публичным договором является:

а) гостиничное обслуживание;

б) договор кооперации;

в) договор страхования

57. Гражданско-правовой договор считается каузальным, если:

а) действительность договора (обязательства) не зависит от основания его возникновения;

б) цель возникновения договора является условием его действительности;

в) последующие выгода или ущерб не могут быть определены моментом заключения договора, т.е. зависят от наступления или отсутствия тех или иных обстоятельств.

58. Конкуренция — это:

а) наличие на рынке нескольких хозяйствующих субъектов;

б) состязательность хозяйствующих субъектов;

в) самостоятельные действия, эффективно ограничивающие возможность хозяйствующего субъекта односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке;

г) все вышеперечисленное.

59. При какой форме реорганизации первоначальное юридическое лицо не перестает существовать:

а) преобразование;

б) разделение;

в) выделение;

г) все варианты ответа верны.

60. Договором признаются:

а) действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей;

б) соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей;

в) соглашение двух и несколько лиц о переходе права собственности от одного лица к другому;

г) действия граждан и юридических лиц по восстановлению нарушенных прав.

61. Какие виды договора купли-продажи регулируются ГК РФ:

а) розничная купля-продажа

б) поставка товаров для государственных и муниципальных нужд;

в) контрактация;

г) энергоснабжение;

д) все ответы верны.

62. Укажите, что происходит с долей ответственности участника общества с дополнительной ответственностью в случае его банкротства:

а) она переходит к наследникам участника;

б) она реализуется за счет его личного имущества и входит;

в) она распределяется пропорционально вкладам остальных участников;

г) нет верного варианта ответа.

63. Предметом договора розничной купли-продажи выступают вещи:

а) предназначенные для личного, домашнего, семейного и иного подобного использования;

б) предназначенные для предпринимательской деятельности;

в) предназначенные для использования как в предпринимательской деятельности, так и не связанного с предпринимательской деятельностью;

г) нет правильного ответа.

64. Укажите орган, который в акционерном обществе вправе принимать решение о совершении сделки по продаже недвижимости, стоимость которого составляет 25 % балансовой стоимости активов общества:

а) совет директоров (наблюдательный совет) общества единогласно;

- б) генеральный директор
- в) председатель совета директоров
- г) общее собрание акционеров большинством в три четверти голосов акционеров-владельцев голосующих акций, присутствующих на собрании;

65. Право преимущественной покупки акций предполагает:

- а) обязательное предупреждение участником, намеренным продать акции, об этом остальных акционеров;
- б) распространение акций среди ограниченного круга лиц;
- в) определение стоимости реализуемых акций пропорционально числу акций, находящихся у того или иного лица;
- г) все варианты ответа верны.

66. Моментом заключения договора по общему правилу считается:

- а) момент получения лицом, направившим оферту, ее акцепта;
- б) момент, указанный в оферте;
- в) момент, указанный в акцепте;
- г) момент, отправления оферты лицу ее акцептирующему.

67. Предметом договора купли-продажи не являются:

- а) иностранная валюта;
- б) ценные бумаги;
- в) деньги РФ;
- г) вещи, ограниченные в обороте.

68. Поставка товаров отграничивается от сходных договоров по критериям:

- а) срок договора, периоды поставки;
- б) несовпадение момента заключения и исполнения договора по продаже будущих вещей;
- в) субъектному составу и предмету;
- г) форма договора.

69. Укажите случаи, в которых возможен односторонний отказ от исполнения договора поставки:

- а) поставка товара ненадлежащего качества;
- б) неоднократного нарушения сроков поставки товаров;
- в) передачи товара в меньшем, чем обусловлено договором количестве;
- г) при просрочке поставки;
- д) во всех перечисленных случаях.

70. В какие сроки осуществляются банком операции по счету клиента – зачисление и выдача денежных средств?

- а) зачисление и выдача не позже дня, следующего за днем поступления платежного документа;
- б) зачисление в день поступления платежного документа, выдача не позже 2-го дня после поступления платежного документа;
- в) зачисление и выдача не позднее 2-го операционного дня после поступления платежного документа;
- г) нет верного ответа.

71. Договором присоединения является:

- а) строительный подряд;
- б) концессия;
- в) прокат;
- г) купля-продажа недвижимости.

72. Неустойкой признается:

а) денежная сумма, выдаваемая одной из договаривающихся сторон в счет причитающихся с нее по договору платежей другой стороне, в доказательство заключения договора и в обеспечение его исполнения;

б) денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства, в частности в случае просрочки исполнения;

в) денежная сумма, которую кредитор вправе удерживать до полного выполнения должником взятых на себя обязательств;

г) денежная сумма, из которой кредитор вправе получить удовлетворение суммы долга в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения должником своего обязательства.

73. Для признания предложения товара в его рекламе публичной офертой по договору розничной купли-продажи достаточно:

а) наличия в предложении товара описаний характеристик товара, его качественных показателей;

б) наличия в предложении товара фразы «на правах рекламы»

в) наличия в предложении адреса продавца товара;

г) наличия в предложении товара всех существенных условий договора.

74. В каком случае договор поставки между гражданами – предпринимателями может облекаться в устную форму:

а) при общей стоимости товаров не выше 10 МРОТ (минимальных размеров оплаты труда)

б) стоимости товаров не выше 30 МРОТ;

в) стоимости товаров до 5 МРОТ;

г) во всех случаях договор поставки между гражданами заключается в письменной форме.

75. Укажите существенные условия договора купли-продажи:

а) соглашение о предмете (продаваемой вещи);

б) цена;

в) количество, ассоциации, комплектность;

г) качество;

д) тара и упаковка.

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ К ЭКЗАМЕНУ

1. Понятие коммерческого права, его место в правовой системе РФ.
2. Предмет коммерческого права.
3. Метод коммерческого права.
4. Принципы коммерческого права.
5. Источники коммерческого права. Их система, формы, виды.
6. История развития зарубежного коммерческого права
7. История развития российского коммерческого права
8. Понятие и классификация субъектов коммерческого права
9. Создание и государственная регистрация субъектов коммерческого права
10. Хозяйственные общества
11. Хозяйственные товарищества
12. Производственные и потребительские кооперативы
13. Государственные и муниципальные унитарные предприятия
14. Кредитные организации. Виды, особенности правового положения.
15. Биржи: правовое положение, виды. Биржевая торговля.
16. Торгово-промышленные палаты
17. Финансово-промышленные группы: цели и задачи создания.
18. Понятие и виды объектов коммерческого права
19. Правовой режим вещей, виды.
20. Правовой режим денег
21. Правовой режим ценных бумаг, виды.
22. Объекты интеллектуальной собственности
23. Приобретение и прекращение права собственности субъектов коммерческого права
24. Вещно-правовые способы защиты прав предпринимателей
25. Общее понятие договора. Место и значение в коммерческой деятельности.
26. Обязательства коммерческой деятельности
27. Договоры о передаче имущества
28. Договоры о выполнении работ
29. Договоры по оказанию услуг
30. Порядок заключения, изменения и расторжения договора
31. Виды коммерческих договоров
32. Способы обеспечения исполнения обязательств
33. Условия недействительности договоров
34. Антимонопольное законодательство (общая характеристика)
35. Основные понятия антимонопольного законодательства
36. Субъекты антимонопольного регулирования, их права и обязанности
37. Государственные органы, осуществляющие антимонопольное регулирование
38. Понятие рекламы, законодательство о рекламе

39. Субъекты рекламной деятельности, их права и обязанности
40. Недобросовестная реклама, ответственность в области рекламной деятельности
41. Особенности рекламы отдельных видов товаров
42. Правовые особенности внешнеэкономических договоров. Особенности исполнения обязательств по внешнеэкономическим сделкам.
43. Венская Конвенция 1980 г.
44. Особенности расчетов по внешнеэкономическим договорам
45. Банковские гарантии внешнеэкономических обязательств
46. Способы и механизм защиты прав и интересов предпринимателей
47. Судебная защита прав субъектов коммерческой деятельности. Исковое производство.
48. Понятие и субъекты инвестиционной деятельности.
49. Правовая ответственность за нарушения в области коммерческой деятельности. Виды и особенности.
50. Банковская система РФ.
51. Правовое регулирование отношений собственности в РФ. Виды и формы собственности в РФ. Содержание прав собственности.
52. Конституционные основы коммерческого права и коммерческой деятельности.

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ СТУДЕНТОВ

Нормы оценки знаний предполагают учет индивидуальных особенностей студентов, дифференцированный подход к обучению, проверке знаний, умений.

В устных ответах студентов на экзамене, в сообщениях и докладах, а также в письменных видах работ оцениваются знания и умения по пятибалльной системе. При этом учитывается: глубина знаний, полнота знаний и владение необходимыми умениями (в объеме программы); осознанность и самостоятельность применения знаний и способов учебной деятельности, логичность изложения материала, включая обобщения, выводы (в соответствии с заданным вопросом), соблюдение норм литературной речи.

Оценка «пять» - материал усвоен в полном объеме; изложен логично; основные умения сформированы и устойчивы; выводы и обобщения точны и связаны с явлениями окружающей жизни.

Оценка «четыре» - в усвоении материала незначительные пробелы; изложение недостаточно систематизированное; отдельные умения недостаточно устойчивы; в выводах и обобщениях допускаются некоторые неточности.

Оценка «три» - в усвоении материала имеются пробелы; материал излагается несистематизировано; отдельные умения недостаточно сформированы; выводы и обобщения излагаются слабо; в них допускаются ошибки.

Оценка «два» - основное содержание материала не усвоено, выводов и обобщений нет.