

Владимирский государственный университет

И. В. ПОГОДИНА В. С. МАНОХИН

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРАВО

Практикум

Владимир 2023

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»

И. В. ПОГОДИНА В. С. МАНОХИН

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРАВО

Практикум

Электронное издание



Владимир 2023

ISBN 978-5-9984-1843-3

© Погодина И. В., Манохин В. С., 2023

ББК 67.402
УДК 346.9

Рецензенты:

Кандидат юридических наук, доцент
зам. директора Владимирского филиала
Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте Российской Федерации
О. Р. Рузевич

Доктор юридических наук, доцент
профессор кафедры финансового права и таможенной деятельности
Владимирского государственного университета
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых
А. В. Аверин

Доктор юридических наук, доцент
директор Юридического института
Владимирского государственного университета
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых
О. Д. Третьякова

Погодина, И. В. Коммерческое право [Электронный ресурс] : практикум / И. В. Погодина, В. С. Манохин ; Владим. гос. ун-т им. А. Г. и Н. Г. Столетовых. – Владимир : Изд-во ВлГУ, 2023. – 190 с. – ISBN 978-5-9984-1843-3. – Электрон. дан. (1,42 Мб). – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). – Систем. требования: Intel от 1,3 ГГц ; Windows XP/7/8/10 ; Adobe Reader ; дисковод CD-ROM. – Загл. с титул. экрана.

Предназначен для выработки студентами навыков, полученных в ходе обучения. Составлен с учетом актуальной судебной практики. Подготовленные задачи и правовые оценки были созданы на базе реальной практики высших судебных инстанций Российской Федерации. Основная цель практикума – наиболее эффективно выстроить практическое занятие и предложить студентам альтернативные способы самостоятельной работы и углубления знаний.

Предназначен для студентов вузов всех форм обучения направления подготовки 40.03.01 – Юриспруденция и специальности 38.05.02 – Таможенное дело.

Рекомендовано для формирования профессиональных компетенций в соответствии с ФГОС ВО.

Библиогр.: 15 назв.

ISBN 978-5-9984-1843-3

© Погодина И. В.,
Манохин В. С., 2023

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|---|-----|
| ВВЕДЕНИЕ | 5 |
| ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ | 6 |
| Тема 1. ТЕОРИЯ КОММЕРЧЕСКОГО ПРАВА | 8 |
| Тема 2. СУБЪЕКТЫ КОММЕРЧЕСКОГО ПРАВА | 18 |
| Тема 3. ЗАКЛЮЧЕНИЕ КОММЕРЧЕСКИХ ДОГОВОРОВ, ИХ ВИДЫ И РАСТОРЖЕНИЕ | 27 |
| Тема 4. ИСПОЛНЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО КОММЕРЧЕСКИМ ДОГОВОРАМ И СПОСОБЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ | 36 |
| Тема 5. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ | 53 |
| Тема 6. КОНКУРЕНЦИЯ, РЕКЛАМА, ТОРГИ | 67 |
| Тема 7. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ В КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: АНАЛИЗ ПРАВОВЫХ НОРМ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ЗАЩИТЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ | 85 |
| Тема 8. ОСОБЕННОСТИ ОБОРОТА ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ТОВАРА | 107 |
| Тема 9. ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ | 144 |
| Тема 10. КОМПЛАЕНС В КОММЕРЧЕСКОМ ПРАВЕ | 163 |

| | |
|---|------------|
| Деловая игра ФОРМЫ И СПОСОБЫ ЗАЩИТЫ ПРАВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ..... | 171 |
| ИТОГОВЫЕ ВОПРОСЫ ПРАКТИКУМА | 180 |
| ПОНЯТИЙНЫЙ СЛОВАРЬ | 184 |
| ЗАКЛЮЧЕНИЕ | 187 |
| БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК | 188 |

ВВЕДЕНИЕ

Издание актуально для профессиональной подготовки будущих юристов и специалистов таможенного дела. Синергия практических заданий, вопросов для дискуссий и правовых оценок позволяют сформировать профессиональные компетенции.

Коммерческое право необходимо для развития практических навыков, полученных в ходе изучения гражданского и предпринимательского права. Выступая в качестве института законодательства, данная дисциплина сосредоточена на развитии навыков юристов и специалистов таможенного дела в сфере подготовки документов, анализа правовых позиций, а также в создании аналитических отчетов.

Предпринимательское право необходимо для развития навыков юристов и специалистов таможенного дела в сфере подготовки документов, анализа нормативно-правовых актов, а также поиска правовых позиций, которые помогут решить поставленную задачу. Сочетание фундаментальной теории и актуальной практики позволяет охватить все стороны анализируемого вопроса и комплексно исследовать способы применения права.

Практикум наполнен различными заданиями, что позволяет выстраивать занятие пошагово: начиная с обсуждения актуальных вопросов, указанных в начале темы; заканчивая разбором вариантов правовых заключений, а также проверкой решенных задач. Также предусмотрены деловые игры для проведения модельных процессов.

Комплексный подход к освоению дисциплины гарантирует высокий уровень подготовки студентов.

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

1. **Коммерческая организация** – юридическое лицо, зарегистрированное в соответствии с законодательством РФ, которое осуществляет предпринимательскую деятельность и приносит доходы своим учредителям

2. **Коммерческий агент** – юридическое или физическое лицо, которое действует от имени и за счет другого лица (комитента) при осуществлении коммерческих операций

3. **Коммерческий договор** – договор, заключенный между коммерческими организациями или между коммерческой организацией и физическим лицом в целях осуществления предпринимательской деятельности

4. **Конкуренция** – соревнование между коммерческими организациями на рынке товаров, работ и услуг

5. **Патент** – охранное свидетельство, выдаваемое государственным органом на изобретение, полезную модель или промышленный образец, которое дает право на эксклюзивное использование изобретения или образца на территории Российской Федерации

6. **Лицензия** – документ, выдаваемый правообладателем на право использования объекта интеллектуальной собственности (например, патента, товарного знака) другой организацией или физическим лицом

7. **Товарный знак** – обозначение, которое используется для различения товаров или услуг одного предприятия от товаров или услуг других предприятий

8. **Арбитражный суд** – суд, занимающийся разрешением споров между коммерческими организациями или между коммерческой организацией и физическим лицом в области экономических отношений

9. **Инвестиции** – вложение капитала в коммерческую организацию или проект в целях получения прибыли в будущем

10. **Государственная регистрация** – процедура, которую проходят коммерческие организации и индивидуальные предприниматели для получения юридического статуса и правоспособности

11. **Недобросовестная конкуренция** – действия коммерческих организаций, нарушающие правила конкуренции, например, использование заведомо ложной рекламы или копирование товарных знаков других компаний

12. **Коммерческая тайна** – конфиденциальная информация о деятельности коммерческой организации, которая не является общедоступной и охраняется законом

13. **Франшиза** – вид договора, при котором одна коммерческая организация передает другой право на использование своей торговой марки, технологии, бизнес-модели и других интеллектуальных ресурсов в обмен на определенную плату и соблюдение условий договора

14. **Налог** – обязательный платеж, который субъекты права (физические и юридические лица) должны вносить в бюджет государства на основе установленных законом ставок

15. **Бюджет** – основной финансовый документ государства, который устанавливает доходы и расходы государственного бюджета на определенный период

16. **Инвестиционный фонд** – финансовый инструмент, который позволяет инвесторам объединять свои денежные средства для инвестирования в различные активы (акции, облигации, недвижимость и т. д.) с целью получения прибыли

17. **Кредит** – форма финансирования, при которой кредитор предоставляет заемщику денежные средства на определенных условиях, включая установление процентной ставки и срока возврата

18. **Лизинг** – договор, согласно которому лизингодатель предоставляет лизингополучателю имущество в аренду на определенный срок, при этом лизингополучатель имеет право выкупить это имущество по истечении срока аренды

19. **Финансовый лизинг** – форма лизинга, при которой лизингополучатель имеет право выкупить арендованное имущество по истечении срока аренды за фиксированную цену, которая обычно ниже рыночной стоимости этого имущества

20. **Ипотека** – форма залога, при которой заемщик получает денежные средства под залог недвижимости. Если заемщик не выплачивает кредит вовремя, кредитор имеет право на продажу заложенной недвижимости для погашения задолженности

Т
е
м

Проанализируйте данный отрывок и ответьте на следующие вопросы:

1. Какие виды деятельности включаются в понятие коммерческой деятельности?
2. Какие организации подразделяются на коммерческие и не-коммерческие согласно Гражданскому кодексу РФ?
3. В чем заключается различие между понятиями коммерческой и предпринимательской деятельности?
4. Каковы три основные сферы движения материальных ресурсов в современном хозяйстве?
5. Какой вид деятельности является одним из видов предпринимательской деятельности, но не является коммерческой?

Торговля является одним из наиболее динамично развивающихся видов деятельности в рыночной экономике. Именно поэтому инвесторы часто вкладывают деньги в эту сферу. При переходе к рыночной экономике, предприятия оптовой и розничной торговли в первую очередь подлежали приватизации. Хотя термин "коммерческое право" шире, чем торговое право, поскольку коммерческая деятельность включает в себя не только операции по купле-продаже товаров, но и многочисленные услуги, оказываемые производителям товаров и покупателям.

Однако понимание предмета коммерческого права различными авторами неоднозначно. Одной из причин этого является смешение понятий коммерческой и предпринимательской деятельности. В Конституции РФ закреплено право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и другой не запрещенной законом экономической деятельности (ч. 1 ст. 34). Гражданский кодекс РФ подразделяет юридические лица на коммерческие и некоммерческие организации (ст. 50). При неправильном использовании такой терминологии может сложиться впечатление, что коммерческой является любая деятельность, направленная на систематическое получение прибыли. Однако, коммерческая деятельность является только

одним из видов предпринимательской деятельности, поскольку получение прибыли является целью любого вида предпринимательской деятельности (строительной, аудиторской, оценочной и других).

Для понимания предмета коммерческого права нужно обратиться к экономическому понятию коммерческой деятельности. В современном хозяйстве существуют три сферы движения материальных ресурсов: сфера товарного производства, сфера товарного обращения и сфера потребления товаров и услуг.

Отрасли товарного обращения можно разделить на оптовую торговлю, розничную торговлю, общественное питание, грузовой транспорт и складское хозяйство. Оптовая торговля является важным связующим звеном между производством и потреблением. Термины торговля, оптовая торговля и розничная торговля определены в Законе о госрегулировании торговли. Оптовая торговля связана с приобретением и продажей товаров для использования в предпринимательской деятельности или для перепродажи, в то время как розничная торговля связана с приобретением и продажей товаров для личного, семейного и домашнего использования. Коммерческая деятельность включает три направления: сбыт товаров промышленными предприятиями, закупку материально-технических ресурсов предприятиями и коммерческо-посредническую деятельность. Критерий отграничения оптовой торговли от розничной торговли основывается на цели использования приобретаемых товаров и применяется в ГК РФ для различных видов договоров.

Первый раз на законодательном уровне в Законе о госрегулировании торговли определены понятия торговли, оптовой торговли и розничной торговли. Торговля относится к виду предпринимательской деятельности, связанной с покупкой и продажей товаров. Оптовая торговля связана с покупкой и продажей товаров для использования в предпринимательской деятельности или в других целях, не связанных с личным или домашним использованием. Розничная торговля связана с покупкой и продажей товаров для личных или домашних целей.

В экономическом плане коммерческая деятельность включает три направления: продажу товаров промышленными предприятиями, закупку материально-технических ресурсов предприятиями, и коммерческо-посредническую деятельность.

Эти направления коммерческой деятельности можно рассматривать как основные компоненты взаимодействия на рынке товаров и услуг.

Первое направление - сбыт товаров промышленными предприятиями - включает в себя производство товаров, их распределение и продажу. Этот процесс включает в себя не только производственную деятельность, но и маркетинг, рекламу, логистику и другие аспекты, которые позволяют товару дойти до конечного потребителя.

Второе направление - закупка материально-технических ресурсов предприятиями - связано с приобретением необходимых для производства товаров ресурсов, таких как сырье, комплектующие, оборудование и другие.

Третье направление - коммерческо-посредническая деятельность - связано с торговлей и услугами, которые предоставляются между продавцами и покупателями. Коммерческие посредники могут представлять интересы продавцов или покупателей, осуществлять оптовую или розничную продажу товаров, оказывать услуги по доставке и т.д.

Вопросы по теме

1. С учетом двойственности положения коммерческого права студентам предлагается проанализировать существующие подходы к определению данного явления и сформулировать собственное.
2. Напишите определение понятия "коммерческое право" и приведите примеры его применения в реальной жизни.
3. Сравните и контрастируйте коммерческое право с другими отраслями права, такими как гражданское право, трудовое право и налоговое право.
4. Изучите структуру и организацию рынка в России и определите, какие правовые нормы регулируют деятельность коммерческих организаций.
5. Проведите анализ международных стандартов, связанных с коммерческим правом, и определите их роль в развитии мировой экономики.

6. Рассмотрите изменения в законодательстве о коммерческом праве за последние несколько лет и определите, какие последствия они могут иметь для бизнеса и правовой практики в России.

7. Каково определение коммерческого права и каковы различные отрасли коммерческого права? Объясните каждую отрасль и ее значимость для делового мира.

8. Чем коммерческое право отличается от гражданского и уголовного права? Приведите примеры судебных дел, иллюстрирующих различия между этими отраслями права.

9. Каковы источники коммерческого права? Опишите роль Конституции, федеральных законов и законов штатов, административных регламентов и судебных решений в создании и толковании коммерческого права.

10. Что такое доктрина *stare decisis* и как она применима к коммерческому праву? Приведите примеры случаев, когда доктрина *stare decisis* использовалась для толкования коммерческого права.

11. Какова роль Единого коммерческого кодекса (UCC) в коммерческом праве? Объясните основные положения UCC и то, как они связаны с продажей товаров, оборотными инструментами и обеспеченными сделками.

12. Каково значение принципа добросовестности и добросовестных сделок в коммерческом праве? Приведите примеры случаев, когда этот принцип использовался для разрешения споров между сторонами.

13. Каковы этические соображения, возникающие в практике коммерческого права? Объясните роль юристов и судей в соблюдении этических стандартов в деловом мире.

14. Какова роль международного права в коммерческих сделках? Опишите различные международные договоры и конвенции, регулирующие коммерческие операции, и объясните их значение для предприятий, работающих в условиях глобальной экономики.

15. Каково влияние технологий на коммерческое право? Объясните, как использование электронных транзакций и электронной коммерции изменило ландшафт коммерческого права.

16. Каковы ключевые юридические вопросы, возникающие при слияниях и поглощениях? Объясните процесс проведения *due diligence*

и юридические требования, которые необходимо выполнить для успешного завершения слияния или поглощения.

17. Объясните концепцию агентства в коммерческом праве. Приведите примеры ситуаций, в которых формируются агентские отношения, и как они влияют на вовлеченные стороны.

18. Каковы различные типы договоров в коммерческом праве? Объясните ключевые элементы контракта и юридические требования для создания действительного контракта.

19. Какова роль деликтного права в коммерческом праве? Приведите примеры ситуаций, когда деликтное право применяется к коммерческим сделкам, и как это влияет на вовлеченные стороны.

20. Каковы ключевые юридические вопросы, возникающие в законодательстве об интеллектуальной собственности? Объясните различные виды интеллектуальной собственности, включая патенты, товарные знаки, авторские права и коммерческую тайну.

21. Какова роль механизмов разрешения споров в коммерческом праве? Объясните разницу между судебным разбирательством, арбитражем и медиацией и приведите примеры ситуаций, в которых уместен каждый из этих механизмов.

22. Каково значение закона о банкротстве в коммерческих сделках? Объясните различные виды банкротства, включая главу 7, главу 11 и главу 13, и как они влияют на предприятия и частных лиц.

23. Какова роль законодательства о ценных бумагах в коммерческих сделках? Объясните различные типы ценных бумаг, включая акции, облигации и взаимные фонды, а также юридические требования к покупке и продаже ценных бумаг.

24. Каково влияние антимонопольного законодательства на коммерческие сделки? Объясните цель антимонопольного законодательства и приведите примеры ситуаций, когда оно использовалось для предотвращения монополизации и поощрения конкуренции.

25. Каковы ключевые правовые вопросы, возникающие в международной торговле? Объясните различные типы торговых соглашений и юридические требования для ведения бизнеса в разных странах.

26. Что является объектами коммерческого права?

27. Какие виды недвижимости могут являться объектами коммерческого права?

28. Какие объекты интеллектуальной собственности входят в объекты коммерческого права?
29. Может ли человек являться объектом коммерческого права?
30. Что такое коммерческий секрет, и является ли он объектом коммерческого права?
31. Какие объекты коммерческого права могут использоваться для залога?
32. Можно ли продать права требования как объекты коммерческого права?
33. Какие банковские инструменты являются объектами коммерческого права?
34. Что такое нематериальные активы, и являются ли они объектами коммерческого права?
35. Может ли человек являться объектом коммерческого права?
36. Какие права на недвижимость могут быть зарегистрированы в качестве объектов коммерческого права?
37. Какие виды транспорта могут являться объектами коммерческого права?
38. Являются ли произведения искусства объектами коммерческого права?
39. Какие виды финансовых инструментов могут являться объектами коммерческого права?
40. Что такое долги, и являются ли они объектами коммерческого права?
41. Могут ли валютные активы быть объектами коммерческого права?
42. Что такое лицензия на использование программного обеспечения, и является ли она объектом коммерческого права?
43. Какие объекты коммерческого права могут быть использованы в качестве обеспечения кредита?
44. Какие права на интеллектуальную собственность могут быть зарегистрированы как объекты коммерческого права?
45. Какие объекты коммерческого права могут быть использованы для создания залоговых обязательств?

Практические задания

1. Нарисуйте блок-схему, представляющую этапы коммерческой сделки, от первоначальных переговоров до окончательной поставки товаров или услуг.

2. Создайте диаграмму, иллюстрирующую различные уровни полномочий в бизнес-организации, от генерального директора до рядовых сотрудников.

3. Разработайте мысленную карту, которая показывает различные типы юридических контрактов и ключевые элементы каждого типа, такие как предложение, акцепт, рассмотрение и исполнение.

4. Нарисуйте организационную схему, которая показывает различные отделы и должностные роли в типичной юридической фирме, такие как судебные разбирательства, корпоративное право и интеллектуальная собственность.

5. Создайте блок-схему, иллюстрирующую различные этапы слияния или поглощения, включая комплексную проверку, переговоры и интеграцию после слияния.

6. Разработайте дерево решений, которое показывает различные варианты, доступные владельцу бизнеса, столкнувшемуся с юридическим спором, включая судебные разбирательства, арбитраж и посредничество.

7. Нарисуйте временную шкалу, показывающую ключевые события в истории коммерческого права, от древневавилонского кодекса Хаммурапи до современности.

8. Создайте схему технологического процесса, которая показывает этапы, связанные с проведением оценки рисков для бизнеса, включая выявление потенциальных опасностей, оценку вероятности и серьезности рисков и внедрение стратегий управления рисками.

9. Разработайте блок-схему, которая показывает различные этапы цикла разработки продукта, от первоначальной концепции до вывода на рынок, включая исследования и разработки, прототипирование, тестирование и производство.

10. Составьте таблицу ученых, занимающихся разработкой коммерческого, торгового и предпринимательского права. Укажите их ключевые труды и что основное они выделяют в коммерческом праве.

11. Изучите как дуализм частного права влияет на развитие коммерческого права в РФ и сформируйте таблицу с отличиями

12. На основе различий в торговых и гражданских кодексах составьте в таблице основные разделы Торгового кодекса РФ. Подготовьте изменения в законодательства (учитывая какие положения должны быть только в Торговом кодексе РФ, а какие могут быть в обоих актах, но с определенными уточнениями).

13. Изучите договор поставки товаров. Выделите объекты, которые регулируются коммерческим правом. Составьте список и объясните, почему эти объекты подпадают под юрисдикцию коммерческого права.

14. Исследуйте законодательство вашей страны, касающееся интеллектуальной собственности. Выберите пример из реальной жизни, связанный с объектами интеллектуальной собственности. Объясните, какие виды объектов интеллектуальной собственности подпадают под юрисдикцию коммерческого права, и почему это важно для бизнеса.

15. Ознакомьтесь с договором аренды недвижимости. Выделите объекты, которые регулируются коммерческим правом. Составьте список и объясните, почему эти объекты подпадают под юрисдикцию коммерческого права. Предложите способы решения возможных конфликтов между арендодателем и арендатором на основе коммерческого права.

16. Проанализируйте судебные решения по делам, связанным с нарушением авторских прав в вашей стране. Выделите случаи, когда объекты авторского права использовались в коммерческих целях. Объясните, почему защита объектов авторского права является важным аспектом коммерческого права.

17. Изучите договор поставки услуг. Выделите объекты, которые регулируются коммерческим правом. Составьте список и объясните, почему эти объекты подпадают под юрисдикцию коммерческого права. Рассмотрите возможные способы разрешения конфликтов между поставщиком и заказчиком на основе коммерческого права.

18. Анализ договора: попросите студентов прочесть договор (например, договор купли-продажи) и выделить в нем объекты коммерческого права. Затем попросите их описать каждый объект и объяснить, почему он является объектом коммерческого права.

19. Создание бизнес-плана: попросите студентов создать бизнес-план для вымышленной компании, которая будет заниматься торговлей товарами или услугами. В этом задании они должны определить, какие объекты коммерческого права будут задействованы в их бизнесе, и объяснить, как они будут использоваться.

20. Расчеты в торговой компании: попросите студентов рассчитать количество товара, необходимого для закупки в магазине, и провести анализ стоимости продажи. Затем попросите их описать объекты коммерческого права, используемые в процессе закупки и продажи товаров, и объяснить, как эти объекты взаимодействуют друг с другом.

21. Составление договора: попросите студентов создать договор (например, договор аренды или договор на оказание услуг) и определить объекты коммерческого права, которые должны быть упомянуты в договоре. Затем попросите их объяснить, почему каждый объект важен для договора и как он будет использоваться в процессе исполнения договора.

22. Сравнительный анализ: попросите студентов проанализировать два различных договора, которые связаны с торговлей (например, договор купли-продажи и договор аренды). Затем попросите их выделить объекты коммерческого права, которые присутствуют в каждом договоре, и сравнить их использование в разных контекстах.

23. Создайте таблицу, в которой перечислены объекты гражданских прав (недвижимость, движимое имущество, денежные средства и т.д.). В столбцах укажите, какие права предоставляются каждым объектом и какие обязательства возлагаются на его владельца.

24. Создайте таблицу, в которой перечислены объекты права на результаты интеллектуальной деятельности (изобретения, произведения науки, произведения искусства и т.д.). В столбцах укажите, какие права предоставляются каждым объектом и какие требования необходимо выполнить для того, чтобы стать обладателем этих прав.

25. Создайте таблицу, в которой перечислены объекты коммерческого права (договоры, ценные бумаги, товары и т.д.). В столбцах укажите, какие права и обязательства возникают у сторон при совершении сделок с каждым объектом.

26. Создайте таблицу, в которой перечислены объекты права на информацию (коммерческая тайна, персональные данные и т.д.). В

столбцах укажите, какие права и обязательства возникают у владельцев этой информации, а также какие ограничения на ее использование устанавливаются законодательством.

Темы для презентаций

1. Эволюция коммерческого права: с древнейших времен до современности.
2. Роль коммерческого права в содействии экономическому росту и развитию.
3. Преимущества и недостатки различных форм хозяйствования с точки зрения ответственности, налогообложения и управления.
4. Ключевые принципы договорного права и их применение в коммерческих сделках.
5. Правовая база для продажи товаров в соответствии с Единым коммерческим кодексом (УСС).
6. Защита прав интеллектуальной собственности в цифровую эпоху: проблемы и решения.

Тема 2. СУБЪЕКТЫ КОММЕРЧЕСКОГО ПРАВА

Ответы на вопросы:

1. Каковы основные требования к документам для регистрации ИП?
2. Какой процесс регистрации ИП в России?
3. Какие налоговые режимы доступны ИП в России?
4. Какие преимущества имеет ИП перед другими формами предпринимательства?
5. Какие ограничения существуют для ИП при осуществлении бизнеса?
6. Какие изменения могут возникнуть в процессе регистрации ИП в связи с пандемией COVID-19?
7. Каковы сроки и стоимость регистрации ИП?
8. Какие документы необходимо предоставить для получения ОГРНИП?
9. Какие налоговые отчисления должен выполнять ИП и как их рассчитывать?
10. Какова процедура закрытия ИП и какие документы необходимо подготовить?
11. Какие документы необходимо подготовить для регистрации индивидуального предпринимателя?
12. Какие виды деятельности могут быть зарегистрированы при регистрации ИП?
13. Какие налоги обязан платить индивидуальный предприниматель?
14. Какие права и обязанности имеет индивидуальный предприниматель?
15. Как изменить сведения об ИП в ЕГРИП?
16. Какие последствия могут возникнуть при нарушении порядка регистрации ИП?
17. Как узнать статус регистрации ИП?
18. Какой срок занимает процедура регистрации ИП?
19. Какие органы осуществляют регистрацию ИП?
20. Какие документы необходимо предоставить для регистрации юридического лица?

21. Какой порядок регистрации юридического лица в России?
22. Какие виды юридических лиц можно зарегистрировать в России?
23. Какие требования к наименованию юридического лица при его регистрации?
24. Какие сроки регистрации юридического лица и как их можно ускорить?
25. Какие особенности регистрации юридических лиц в разных регионах России?
26. Какие права и обязанности имеют учредители юридического лица при его регистрации?
27. Какие налоговые последствия возникают при регистрации юридического лица?
28. Какие изменения в учредительных документах юридического лица можно внести после его регистрации?
29. Какие документы необходимо предоставить при ликвидации юридического лица и какой порядок ликвидации?
30. Можно ли зарегистрировать ИП без наличия собственных помещений для осуществления деятельности?
31. Какие особенности имеет регистрация юридического лица в зависимости от его организационно-правовой формы?
32. Какие требования предъявляются к выбору наименования юридического лица при его регистрации?
33. Каков порядок подачи документов на регистрацию юридического лица и какие шаги нужно предпринять для этого?
34. Какие налоговые регистрационные процедуры необходимо выполнить после регистрации юридического лица?
35. Какие права и обязанности возникают у учредителей и руководителей юридического лица после его регистрации?
36. Какие последствия могут наступить, если юридическое лицо не было зарегистрировано в установленные законодательством сроки?
37. Какие изменения в учредительных документах юридического лица могут быть произведены после его регистрации?
38. Какие государственные органы необходимо обязательно уведомить о создании нового бизнеса?

39. Какие документы необходимо предоставить при регистрации юридического лица и какие государственные органы их принимают?
40. Какие налоговые декларации и отчеты необходимо представлять в государственные органы, чтобы соблюдать законодательство по налогообложению?
41. Какие меры принимает государство в отношении нарушителей законодательства в области бизнеса?
42. Какие государственные органы отвечают за охрану прав интеллектуальной собственности, и как они могут помочь бизнесу защитить свои интеллектуальные права?
43. Какие государственные органы могут помочь бизнесу в поиске новых возможностей для развития и роста?
44. Какие законы и нормативные акты регулируют взаимодействие бизнеса с государственными органами?
45. Какие государственные органы ответственны за выдачу лицензий и разрешений на осуществление определенных видов деятельности?
46. Какие государственные органы могут помочь бизнесу в случае экономических трудностей или кризиса?
47. Какие государственные органы занимаются контролем за соблюдением законодательства о труде и социальной защите работников, и какие меры могут принимать в случае нарушения этих законов?
48. Каковы основные шаги для получения лицензии на определенный вид деятельности?
49. Какова процедура регистрации налоговой записи и какие документы необходимо предоставить?
50. Какие государственные органы ответственны за контроль и надзор за деятельностью компании?
51. Каковы права и обязанности предпринимателей во взаимодействии с государственными органами?
52. Какие меры поддержки предоставляются государственными органами для развития малого и среднего бизнеса?
53. Какие санкции могут быть применены государственными органами в случае нарушения законодательства при осуществлении предпринимательской деятельности?

Практические задания

1. Определите, какие документы необходимы для регистрации юридического лица и ИП в вашей стране. Создайте чек-лист, который будет использоваться при подготовке и подаче заявления на регистрацию.

2. Сравните юридические лица и ИП, используя таблицу. Включите следующие категории для сравнения: структура управления, юридическая ответственность, налогообложение, сложность регистрации и стартовый капитал.

3. Создайте бизнес-план для юридического лица или ИП. Включите в план информацию о названии вашей компании, ее миссии и целях, услугах или продуктах, бизнес-модели, рынке и конкурентном анализе, маркетинге и рекламе, финансовых показателях и ожидаемой прибыли.

4. Изучите процедуру подачи документов на регистрацию ИП или юридического лица в вашем регионе и напишите инструкцию по шагам. Опишите, какие документы необходимо предоставить, какие формы заполнить и какие сроки следует учитывать.

5. Составьте список вопросов для интервью с владельцем ИП или руководителем юридического лица. Включите вопросы о целях и мотивациях создания компании, сложностях, с которыми они столкнулись, советы для будущих предпринимателей и т.д.

6. Составьте таблицу сравнения для различных форм юридических лиц (например, общество с ограниченной ответственностью, акционерное общество и т.д.). Включите информацию о структуре управления, ответственности, налогообложении, сложности регистрации, стартовом капитале и т.д.

7. Создайте презентацию, которая будет объяснять основные понятия, относящиеся к юридическим лицам и ИП, такие как юридическая ответственность, регистрация, налогообложение и т.д. Включите в презентацию графики и диаграммы для визуализации концепций.

8. Проведите исследование рынка и подготовьте отчет, в котором сравните основные характеристики ИП и юридических лиц, зарегистрированных в вашем регионе.

9. Подготовьте презентацию о том, какие документы необходимо предоставить при регистрации ИП и юридического лица в России, и какие основные этапы процесса регистрации.

10. Проведите анализ случаев нарушения законодательства о регистрации ИП и юридических лиц в России и подготовьте отчет о наиболее распространенных нарушениях, которые встречаются среди предпринимателей.

11. Напишите исследовательскую статью на тему: "Каковы основные факторы, влияющие на выбор между регистрацией ИП и созданием юридического лица в России?"

12. Создайте таблицу, в которой перечислены основные юридические требования и обязательства, которые должны соблюдать коммерческие юридические лица в РФ. Укажите, какие документы необходимо иметь, чтобы быть зарегистрированным, какие отчеты необходимо подавать и в какие органы, какие налоги нужно уплачивать и в какие сроки, а также какие штрафы могут быть наложены в случае нарушения этих правил. Разбейте таблицу на различные категории обязательств, например, правовые требования, финансовые требования и требования к отчетности.

13. Ознакомление с документами: Попросите студентов проанализировать все необходимые документы, которые необходимы для начала ликвидации юридического лица. Это может включать в себя учредительные документы, документы, удостоверяющие личность учредителей и руководителей, финансовые отчеты и др.

14. Разработка плана ликвидации: Попросите студентов разработать план ликвидации юридического лица, включающий в себя описание процесса, необходимые документы и сроки. Студенты должны учесть все правовые и финансовые аспекты, которые могут влиять на процесс ликвидации.

15. Разработка договора о передаче имущества: Попросите студентов разработать договор о передаче имущества юридического лица в процессе ликвидации. Договор должен включать в себя все детали и условия передачи имущества, включая правовые и финансовые аспекты.

16. Анализ финансовой документации: Попросите студентов проанализировать финансовую документацию юридического лица,

включая бухгалтерские отчеты и налоговую отчетность, для определения задолженности и наличия активов для выплаты кредиторам.

17. Разработка плана выплаты кредиторам: Попросите студентов разработать план выплаты кредиторам юридического лица. План должен включать в себя все детали и условия выплаты задолженности, включая распределение активов юридического лица и сроки выплат.

18. Исследование. Выберите некоммерческую организацию (НКО) в вашем регионе и изучите ее устав и другие официальные документы. Определите, какие виды коммерческой деятельности разрешены этой организацией в соответствии с ее уставом и законодательством. Составьте список этих видов деятельности и опишите, как они могут помочь НКО в достижении ее миссии и целей.

19. Анализ. Изучите отчетность НКО за последние годы (бухгалтерские балансы, отчеты о прибылях и убытках). Оцените, какая доля доходов приходится на коммерческую деятельность. Сравните эту долю с другими источниками доходов (гранты, пожертвования и т.д.). Сделайте выводы о том, насколько важна коммерческая деятельность для финансовой устойчивости НКО.

20. Исследование ритейлеров: выберите один из крупнейших ритейлеров в России и изучите его юридический статус, структуру управления, организационную форму, правовые особенности деятельности и т.д. Составьте отчет о результатах исследования.

21. Анализ правовых проблем: проанализируйте правовые проблемы, с которыми сталкиваются ритейлеры в России. Например, это может быть регулирование торговли алкогольными напитками, вопросы, связанные с налогообложением, законодательство о защите прав потребителей и т.д. Составьте отчет о результатах анализа и предложите решения для этих проблем.

22. Составление договоров: составьте образцы договоров, которые могут быть необходимы ритейлерам в ходе их деятельности. Например, это может быть договор аренды торговой площади, договор на поставку товаров, договор с перевозчиком и т.д.

23. Определение правового статуса: исследуйте правовой статус ритейлера в конкретной ситуации. Например, если ритейлер получил товар от поставщика в ненадлежащем качестве, каковы будут правовые последствия для ритейлера и какие действия он может предпринять в этой ситуации?

24. Определение рисков: определите риски, с которыми сталкиваются ритейлеры при осуществлении своей деятельности. Например, это может быть риск получения штрафов за нарушения законодательства о защите прав потребителей, риск потери лицензии на продажу алкогольной продукции и т.д. Составьте список этих рисков и предложите меры по их минимизации.

Задачи:

1. ИП Иванов зарегистрировал свой бизнес и получил ИНН, но не зарегистрировался в Фонде социального страхования и Пенсионном фонде. Какие последствия могут возникнуть?

2. ООО "Развитие" заключило договор на поставку оборудования с ООО "Технострой". Однако, через некоторое время стало известно, что ООО "Технострой" зарегистрировано не по месту своего фактического нахождения, а по адресу места жительства директора, который не имеет отношения к бизнесу. Какие последствия могут возникнуть для ООО "Развитие"?

3. ИП Петров получил ипотеку на свой дом, но не может ее выплачивать из-за ухудшения финансовой ситуации в его бизнесе. Могут ли кредиторы ИП Петрова обратиться за погашением долга к его личным сбережениям?

4. ООО "СтройИнвест" несколько месяцев не выплачивает зарплату своим сотрудникам. Работники решили обратиться в суд за защитой своих прав. Какие меры могут быть применены к ООО "СтройИнвест"?

5. ИП Сидоров в своей деятельности использует товарный знак, который является зарегистрированным у другого юридического лица. Может ли это привести к юридическим последствиям?

6. Предприниматель Иванов решил зарегистрировать своё ИП для того, чтобы начать заниматься продажей товаров через интернет-магазин. Какие документы ему необходимо подготовить для регистрации ИП и какие этапы процедуры он должен пройти?

7. Юридическое лицо "Ромашка" занимается производством косметических средств. В связи с расширением бизнеса, компания решила открыть новое производственное подразделение в другом городе.

Какие действия должны быть предприняты юридическому лицу для открытия нового подразделения? Какие документы необходимо подготовить и какие органы власти должны быть уведомлены о новом производственном подразделении?

8. ИП Петров занимается ремонтом бытовой техники. В ходе работы по одному из заказов ИП повредил имущество клиента на сумму 50 000 рублей. Какие юридические последствия возникнут для ИП Петрова и каким образом он может компенсировать ущерб, причиненный клиенту?

9. Юридическое лицо "Солнечный круг" занимается производством солнечных батарей. Однако компания столкнулась с технической неисправностью в производственном процессе, в результате которой было произведено 500 бракованных изделий. Каким образом юридическое лицо может решить проблему с бракованными изделиями и какие юридические последствия могут возникнуть в случае неправильной обработки данной ситуации?

10. Компания "Альфа" занимается производством и продажей медицинских препаратов. Какой вид юридического лица наиболее подходит для этой деятельности?

11. ООО "Бета" занимается строительством жилых домов. Какой вид юридического лица наиболее подходит для этой деятельности?

12. ИП Иванов занимается предоставлением услуг по ремонту компьютеров. Какой вид юридического лица наиболее подходит для этой деятельности?

13. Компания "Гамма" занимается разработкой и продажей программного обеспечения. Какой вид юридического лица наиболее подходит для этой деятельности?

14. ООО "Дельта" занимается продажей продуктов питания в розницу. Какой вид юридического лица наиболее подходит для этой деятельности?

15. ИП Петров занимается продажей книг. Какой вид юридического лица наиболее подходит для этой деятельности?

16. Компания "Эпсилон" занимается предоставлением услуг по автоматизации производственных процессов. Какой вид юридического лица наиболее подходит для этой деятельности?

17. ООО "Зета" занимается продажей автомобилей. Какой вид юридического лица наиболее подходит для этой деятельности?

18. ИП Сидоров занимается предоставлением услуг по ремонту бытовой техники. Какой вид юридического лица наиболее подходит для этой деятельности?

19. Компания "Тета" занимается производством и продажей мебели. Какой вид юридического лица наиболее подходит для этой деятельности?

Тема 3. ЗАКЛЮЧЕНИЕ КОММЕРЧЕСКИХ ДОГОВОРОВ, ИХ ВИДЫ И РАСТОРЖЕНИЕ

Ответы на вопросы:

1. Что такое коммерческий договор и какие условия должны быть включены в него?
2. Какие правила следует соблюдать при заключении коммерческого договора?
3. Какие риски могут возникнуть при заключении коммерческого договора и как их можно минимизировать?
4. Какие виды коммерческих договоров существуют и как они отличаются друг от друга?
5. Какие требования к форме заключения коммерческого договора установлены законодательством РФ?
6. Какие особенности заключения международных коммерческих договоров?
7. Какие последствия могут возникнуть при невыполнении условий коммерческого договора?
8. Какие меры защиты прав потребителей установлены законодательством при заключении коммерческого договора?
9. Какие сроки исполнения обязательств устанавливаются в коммерческих договорах и как они определяются?
10. Какие способы разрешения споров, возникающих при заключении и исполнении коммерческих договоров, существуют?
11. Какие формы коммерческих договоров существуют и как они отличаются друг от друга?
12. Какие условия обязательны для заключения коммерческого договора?
13. Какие права и обязанности имеют стороны при заключении коммерческого договора?
14. Какие изменения могут быть внесены в уже заключенный коммерческий договор и как их необходимо оформлять?
15. Какие бывают виды коммерческих договоров?
16. Каковы основные различия между купли-продажи и поставки товаров?
17. Какова суть договора аренды?

18. В чем заключается особенность договора подряда?
19. Какие бывают виды договоров возмездного оказания услуг?
20. Каковы отличительные черты договора перевозки?
21. Что такое договор франчайзинга и как он работает?
22. Какие виды договоров могут заключаться в рамках торговой деятельности?
23. Что такое дистрибьюторский договор и как он работает?
24. Какие обязанности имеют стороны в договоре комиссии?
25. Что такое соглашение о партнерстве и чем оно отличается от соглашения о совместном предприятии?
26. Что такое контракт на строительство и каковы его ключевые положения?
27. Что такое договор поставки и чем он отличается от договора купли-продажи?
28. Что такое маркетинговое соглашение и как оно работает?
29. Что такое соглашение о неразглашении и почему оно важно в коммерческих сделках?
30. Что такое соглашение о неконкуренции и как оно защищает стороны в коммерческой сделке?
31. Что такое соглашение об уровне обслуживания и почему оно важно в деловых отношениях?
32. Что такое лицензионное соглашение на программное обеспечение и каковы его ключевые положения?
33. Что такое производственное соглашение и каковы его ключевые положения?
34. Что такое агентское соглашение и как оно работает?
35. Что такое договор перевозки и каковы его ключевые положения?
36. Что такое консультационное соглашение и чем оно отличается от трудового договора?
37. Что такое соглашение о выплате авансового платежа и как оно работает?
38. Что такое соглашение о совместном предприятии и чем оно отличается от соглашения о партнерстве?
39. Какие стороны участвуют в дистрибьюторском договоре?
40. Какие основные обязательства возлагаются на дистрибьютора по договору?

41. Какие основные обязательства возлагаются на производителя по договору?
42. Какие основные формы оплаты применяются в дистрибьюторском договоре?
43. Какие условия обычно регулируются в дистрибьюторском договоре?
44. Какие сроки действия дистрибьюторского договора могут быть установлены?
45. Может ли дистрибьютор предоставлять услуги по гарантийному ремонту товара?
46. Какие особенности применения дистрибьюторского договора в международной торговле?
47. Что такое эксклюзивный дистрибьюторский договор?
48. Какие основные преимущества эксклюзивного дистрибьюторского договора?
49. Какие риски существуют при заключении эксклюзивного дистрибьюторского договора?
50. Может ли эксклюзивный дистрибьютор продавать товары других производителей?
51. Может ли производитель заключать договор с несколькими дистрибьюторами?
52. Какие особенности регулирования дистрибьюторских отношений в России?
53. Какие риски существуют при невыполнении обязательств дистрибьютором?
54. Может ли дистрибьютор продавать товары по сниженной цене?
55. Какие права и обязанности у дистрибьютора при продаже товаров в розничной сети?
56. Какие механизмы регулирования споров могут быть применены при заключении дистрибьюторского договора?
57. Может ли дистрибьютор осуществлять продажу товаров через интернет-магазин?

Практические задания:

Пример ответа на практические задания:

Задание: Необходимо заключить договор купли-продажи товара между компаниями А и Б. Компания А является поставщиком товаров, компания Б - покупателем. Необходимо определить основные условия договора и права и обязанности сторон.

Ответ:

Договор купли-продажи товара между компаниями А и Б должен включать следующие основные условия:

Предмет договора - товар, который будет передан от компании А к компании Б.

Цена - сумма, которую компания Б должна заплатить компании А за товар.

Сроки поставки - дата, когда товар будет передан компании Б.

Условия оплаты - способ оплаты, сумма и сроки оплаты.

Условия поставки - ответственность сторон за транспортировку, страхование и т.д.

Гарантии - условия, связанные с гарантией на товар.

Права и обязанности сторон:

Компания А обязуется предоставить товар соответствующего качества, в соответствии с условиями договора. Компания Б обязуется оплатить товар в срок и принять его в установленные сроки и условиях поставки. Каждая сторона имеет право требовать исполнения условий договора и возмещения убытков в случае его нарушения.

Таким образом, договор купли-продажи товара между компаниями А и Б является основным инструментом коммерческой деятельности. Он определяет права и обязанности сторон и обеспечивает выполнение всех условий договора.

1. Выберите продукт, который вы хотите продать, и составьте предложение о продаже для потенциального клиента. Заключите с ним коммерческий договор, учитывая все необходимые условия, включая стоимость, условия доставки, гарантии и т.д.

2. Выступите в качестве покупателя, который хочет приобрести определенный товар или услугу. Составьте коммерческое предложение с вашими условиями покупки, иницилируйте переговоры с продавцом и заключите с ним договор с учетом обеих сторон.

3. Представьте, что вы являетесь владельцем небольшой компании и хотите найти новых поставщиков для своего бизнеса. Найдите несколько компаний, которые могут предложить необходимые товары или услуги, заключите с ними коммерческие договоры и убедитесь в соответствии условий договора с вашими потребностями.

4. Вы хотите заключить договор на поставку товаров на несколько лет. Проведите исследование рынка, определите нескольких потенциальных поставщиков, проведите переговоры и заключите договор с лучшим вариантом.

5. Представьте, что вы являетесь директором малого производственного предприятия и хотите расширить свою деятельность на рынок Европы. Найдите несколько потенциальных партнеров, заключите с ними договоры и убедитесь в соответствии условий договоров требованиям Европейского союза.

6. Разработайте договор на оказание услуг по обслуживанию компьютеров для небольшого офиса. Учтите все необходимые условия, включая частоту обслуживания, стоимость, условия оплаты, ответственность и т.д.

7. Вы хотите приобрести франшизу определенного бренда и начать свой бизнес. Разработайте договор на франшизу, учитывая все условия, такие как стоимость, обязательства сторон, продолжительность договора и т.д.

8. Представьте, что вы являетесь менеджером по продажам и должны заключить договор на продажу продукции вашей компании в крупный магазин.

9. Вы работаете юристом в компании, занимающейся продажей косметических средств. Клиенты компании выражают желание приобретать товар в крупных объемах, но требуют особых условий сотрудничества. Вам необходимо выбрать наиболее подходящий тип коммерческого договора для каждого из перечисленных случаев:

10. Клиент хочет купить косметические средства в крупных объемах, но не хочет хранить их на своих складах, так как это занимает много места. Какой тип договора Вы предложите?

11. Клиент хочет купить косметические средства в крупных объемах, но не хочет оплачивать их сразу, так как он не уверен в своей способности быстро продать товар. Какой тип договора Вы предложите?

12. Клиент хочет приобрести эксклюзивное право на продажу определенной линии косметических средств на территории города. Какой тип договора Вы предложите?

13. Ваша компания хочет заключить договор на поставку компьютеров для нового офиса. Какой тип коммерческого договора будет лучше всего использовать в этом случае? Почему?

14. Вы планируете начать продажу продуктов питания в своем регионе. Какой тип коммерческого договора вы бы заключили с производителем продуктов питания? Объясните свой выбор.

15. Вам нужно заключить договор на поставку офисной мебели для вашей компании. Какой тип коммерческого договора бы вы предпочли и почему?

16. Вы хотите начать торговлю автомобилями и ищите поставщиков. Какой тип коммерческого договора бы вы предпочли и почему?

17. Вы работаете на крупную компанию, которая планирует начать производство электронных устройств. Какой тип коммерческого договора вы бы заключили с поставщиками электронных компонентов? Объясните свой выбор.

18. Напишите договор поручительства между Андреем, который берет в кредит 5000 долларов у банка, и Игорем, который выступает поручителем по этому кредиту.

19. Разработайте список условий, которые должны быть указаны в договоре поручительства.

20. Предположим, что Андрей не выплачивает свой кредит, и банк требует от Игоря выплаты в размере 5000 долларов. Каковы будут права Игоря в этой ситуации?

21. Предположим, что Игорь оспаривает требование банка и утверждает, что он не должен платить по кредиту Андрея. Какие могут быть возможные аргументы Игоря в этой ситуации?

22. Предположим, что банк соглашается принять платеж от Игоря, но требует дополнительных гарантий, например, залога. Какие могут быть возможные варианты реакции Игоря на этот запрос банка?

Задачи:

1. Компания А заключила дистрибьюторский договор с компанией Б на срок одного года. В соответствии с договором, компания Б обязана продавать продукцию компании А только через свои магазины и не имеет права продавать эту продукцию через конкурентов компании А. Однако компания Б начала продавать продукцию компании А через других дистрибьюторов, нарушая условия договора. Что может сделать компания А в этой ситуации?

2. Компания В заключила дистрибьюторский договор с компанией Г на поставку товаров на территорию города Х. В договоре указано, что компания Г должна осуществлять поставку каждый месяц в течение года. Однако компания Г начала поставлять товары нерегулярно, а также не выполнять условия по качеству товаров. Что может сделать компания В в этой ситуации?

3. Компания Д заключила дистрибьюторский договор с компанией Е на поставку товаров в регион Y. В соответствии с договором, компания Е обязуется не продавать эту продукцию через конкурентов компании Д. Однако компания Е начала продавать эту продукцию через конкурентов компании Д, нарушая условия договора. Что может сделать компания Д в этой ситуации?

4. Компания Ж заключила дистрибьюторский договор с компанией И на поставку товаров на территорию города Z. В договоре указано, что компания И обязана поставлять товары каждый месяц в течение года, а также предоставить отчет о продажах каждый квартал. Однако компания И не предоставляет отчеты о продажах, а также не выполняет условия по качеству товаров. Что может сделать компания Ж в этой ситуации?

5. Растительное масло производится компанией "Золотое поле". Для распространения своей продукции она заключает договор с ООО "Супермаркет" на поставку 5000 литров масла в месяц на протяжении 6 месяцев. Стоимость литра масла составляет 100 рублей. Договор предусматривает оплату за поставленный товар в течение 15 дней с момента поставки. Компания "Золотое поле" осуществляет поставки вовремя, а ООО "Супермаркет" оплачивает товар в указанные сроки. Какова сумма, которую должно получить ООО "Золотое поле" за все 6 месяцев поставки? Какова максимальная задержка оплаты со стороны

ООО "Супермаркет", при которой компания "Золотое поле" не пострадает от финансовой неустойки?

6. Задача №3: Интернет-магазин "Модный шик" заключил договор с ООО "Поставка" на поставку 500 единиц товара по цене 500 рублей за единицу. Договор предусматривает, что оплата должна быть произведена в течение 30 дней с момента получения товара. Однако "Модный шик" оплачивает товар только через 50 дней после получения. Кроме того, товар оказался некачественным, и "Модный шик" требует снижения цены на 50%. ООО "Поставка" соглашается на снижение цены и готово возместить расходы на обратную доставку товара. Какова сумма, которую должен заплатить "Модный шик" за полученный товар? Какие расходы должны быть возмещены ООО "Поставка" в связи с возвратом некачественного товара? Какова сумма, которую должно возместить ООО "Поставка" "Модному шик" за возврат некачественного товара?

7. Компания "А" заключила агентский договор с физическим лицом "Б" на продажу товаров компании "А". Согласно договору, "Б" имеет право на комиссионное вознаграждение в размере 10% от стоимости проданных товаров. За месяц "Б" продал товаров на сумму 50 000 рублей. Какая сумма комиссионного вознаграждения должна быть выплачена "Б"?

8. Компания "А" заключила агентский договор с физическим лицом "Б" на продажу своей продукции. Договором было предусмотрено, что "Б" должен был продать не менее 1000 единиц продукции за год, иначе договор мог быть расторгнут. За год "Б" продал только 800 единиц продукции. Может ли компания "А" расторгнуть договор с "Б" и какие последствия могут возникнуть для "Б"?

9. Фирма из России хочет начать продажи своего растительного масла в Казахстане через агента, который будет заниматься поиском клиентов и продажей масла. Фирма заключает с агентом договор на 1 год. Согласно договору, агент получает комиссионное вознаграждение в размере 5% от продажи масла. В течение первых 6 месяцев агент сумел продать масло на сумму 50 000 долларов США. Однако на следующие 6 месяцев продажи не состоялись из-за снижения спроса на растительное масло. Фирма не хочет продлевать договор с агентом. Сколько комиссионных должен получить агент? Каковы права агента и фирмы по данному договору?

10. Музыкальный магазин заключил с агентом договор на продажу музыкальных инструментов на территории города. Согласно договору, агент должен продавать инструменты по цене, установленной магазином, и получать комиссионное вознаграждение в размере 10% от продажи. За месяц агент продал инструменты на сумму 30 000 рублей. Магазин получил от агента отчет о продажах и сумме комиссионного вознаграждения. Однако после этого агент ушел в другую компанию и перестал продавать инструменты для магазина. Магазин желает расторгнуть договор с агентом. Каковы права и обязанности сторон по данному договору? Каков размер комиссионного вознаграждения, который должен получить агент?

11. Компания А хочет расширить свой бизнес и решила применить франчайзинговую модель. Какие действия ей нужно предпринять для заключения договора франчайзинга с другой компанией?

12. Компания А заключила договор франчайзинга с компанией Б, которая обязуется предоставить ей бренд, товары и технологии. Однако через несколько месяцев компания А обнаруживает, что товары не соответствуют заявленному качеству. Какие меры она может предпринять в данной ситуации?

13. Компания А хочет купить франшизу и начать свой бизнес. Какие риски она может столкнуться при заключении договора франчайзинга и какие меры она может предпринять для их минимизации?

14. Компания А хочет продать франшизу. Какие требования необходимо выполнить для заключения договора франчайзинга с другой компанией и какие риски связаны с продажей франшизы?

15. Компания А заключила договор франчайзинга с компанией Б, но через год узнала, что компания Б продала франшизу другой компании. Какие меры может предпринять компания А в данной ситуации?

Тема 4. ИСПОЛНЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО КОММЕРЧЕСКИМ ДОГОВОРАМ И СПОСОБЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Вопросы по теме:

1. Какие обязательства по исполнению коммерческого договора могут возникнуть у продавца?
2. Какие меры могут быть приняты в случае неисполнения обязательств по договору?
3. Что такое уведомление о нарушении договора и как оно может помочь в исполнении договора?
4. Какие санкции могут применяться при нарушении условий коммерческого договора?
5. Какие права имеет покупатель в случае ненадлежащего исполнения продавцом своих обязательств по договору?
6. Может ли исполнение коммерческого договора быть приостановлено, и по каким основаниям?
7. Какие меры могут быть приняты для обеспечения исполнения коммерческого договора?
8. Каким образом определяются условия исполнения договора и как это может влиять на его исполнение?
9. Какие сроки исполнения могут быть предусмотрены в коммерческом договоре и как их соблюдение контролируется?
10. Что такое выполнение договора по мере получения оплаты и в каких случаях это может применяться?
11. Какие способы исполнения договора наиболее распространены?
12. В чем заключается особенность исполнения договоров в электронном виде?
13. Какие преимущества и недостатки имеет исполнение договора путем передачи электронных документов?
14. Что такое исполнение договора с использованием цифровой подписи?
15. Какие существуют способы проверки правильности электронной подписи?

16. Как влияет применение электронной подписи на юридическую значимость документа?
17. Какие гарантии имеют стороны договора при использовании электронной подписи?
18. Какие способы исполнения договора существуют при проведении расчетов?
19. Каким образом осуществляется оплата товаров и услуг по договору?
20. Какие виды оплаты существуют и какие преимущества имеет каждый из них?
21. Каковы требования к документам при проведении безналичных расчетов?
22. Что такое аккредитив и как он используется при проведении международных расчетов?
23. Какие способы осуществления доставки товара существуют и как выбрать наиболее подходящий?
24. Что такое инкассо и как он используется при проведении международных расчетов?
25. Какие проблемы могут возникнуть при исполнении договора и как их решить?
26. Какие ответственности несут стороны договора в случае нарушения условий договора?
27. Какая цифровая платформа наиболее подходит для реализации товаров/услуг, описанных в нашем коммерческом договоре?
28. Каким образом мы можем гарантировать безопасность платежей на цифровой платформе и защиту персональных данных наших клиентов?
29. Какую роль играет цифровая платформа в контроле качества исполнения коммерческого договора?
30. Как мы будем решать возможные конфликты или споры с нашими партнерами на цифровой платформе?
31. Какие методы оплаты доступны на цифровой платформе, и как они соответствуют нашим потребностям и требованиям?
32. Какая ответственность возлагается на нас и на наших партнеров при использовании цифровой платформы для исполнения нашего коммерческого договора?

33. Как мы можем мониторить процесс исполнения договора на цифровой платформе и осуществлять контроль качества?
34. Какие сроки и условия исполнения нашего коммерческого договора на цифровой платформе, и как они могут влиять на наш бизнес?
35. Какие возможности предоставляет цифровая платформа для расширения нашей клиентской базы и увеличения объемов продаж?
36. Как мы можем оптимизировать процесс исполнения договора на цифровой платформе и улучшить качество нашего сервиса?
37. Какие преимущества имеет безналичный расчет в коммерческих договорах по сравнению с наличными расчетами?
38. Какие документы необходимы для проведения безналичного расчета по коммерческому договору?
39. Какие способы проведения безналичных расчетов в коммерческих договорах существуют?
40. Какие особенности безналичных расчетов следует учитывать при заключении коммерческого договора?
41. Какие возможные риски связаны с использованием безналичных расчетов в коммерческих договорах и как их можно минимизировать?
42. Какие сроки для проведения безналичного расчета в коммерческом договоре могут быть установлены?
43. Какие сведения об участниках коммерческого договора необходимо указывать в документах для безналичного расчета?
44. Какие банковские услуги могут быть использованы при безналичных расчетах в коммерческих договорах?
45. Каков порядок проведения безналичных расчетов при изменении условий коммерческого договора?
46. Какие действия необходимо предпринять при возникновении спорных ситуаций при безналичном расчете по коммерческому договору?
47. Какие способы обеспечения исполнения коммерческих договоров существуют в гражданском праве?
48. Что такое задаток и как он используется в коммерческих сделках?
49. Какие особенности залога в коммерческих сделках?

50. Какие виды гарантий бывают в коммерческих договорах и как они функционируют?
51. Какие условия должны быть указаны в банковской гарантии?
52. Какие виды страхования используются для обеспечения коммерческих договоров?
53. Какие риски могут возникнуть при использовании различных способов обеспечения исполнения коммерческих договоров?
54. Каким образом возможно снизить риски при выборе способа обеспечения коммерческих договоров?
55. Что такое залог и как он используется в коммерческих договорах?
56. Какие виды имущества можно использовать в качестве залога при заключении коммерческих договоров?
57. Каковы процедуры постановки имущества на залог?
58. Какие права и обязанности имеют залогодержатель и залогодатель?
59. Что происходит в случае, если залогодержатель не может выполнить свои обязательства по договору?
60. Какие меры могут быть предприняты залогодержателем для взыскания задолженности в случае нарушения условий договора?
61. Какие гарантии имеет залогодатель при использовании залога в коммерческих договорах?
62. Каковы правовые последствия, если заложенное имущество не покрывает сумму задолженности по договору?
63. Какие ограничения могут быть наложены на залог в коммерческих договорах?
64. Какие требования должны быть выполнены при использовании залога в международных коммерческих договорах?
65. Что такое залоговое обеспечение в коммерческих договорах и каковы его основные цели?
66. Какие виды имущества могут быть использованы в качестве залога в коммерческих договорах?
67. Какова процедура оформления залогового обеспечения в коммерческих договорах?
68. Каковы права и обязанности залогодержателя и залогодателя при заключении коммерческого договора с залогом?

69. Что происходит с залогом в случае досрочного погашения долга или банкротства залогодателя?

70. Каковы особенности залога в международных коммерческих договорах?

71. Каким образом может быть снято залоговое обеспечение в коммерческом договоре и какие процедуры необходимо выполнить для этого?

72. Что такое неустойка в коммерческих договорах и как она регулируется законодательством Российской Федерации?

73. Какие условия должны быть указаны в договоре для применения неустойки и когда она начинает начисляться?

74. Каков порядок взыскания неустойки по коммерческому договору и какие сроки установлены законодательством?

75. Каким образом определяется размер неустойки по коммерческому договору и какие ограничения установлены законодательством в этой сфере?

76. Может ли размер неустойки превышать размер убытков, понесенных стороной, требующей ее выплаты?

77. Какие могут быть последствия неуплаты неустойки по коммерческому договору и может ли это привести к расторжению договора?

78. Какие ситуации и обстоятельства могут освободить сторону от уплаты неустойки по коммерческому договору и как они учитываются при рассмотрении споров?

79. Могут ли стороны договориться о более жестких условиях по неустойке, чем это предусмотрено законодательством, и как это может повлиять на дальнейшие отношения между ними?

80. Что такое непоименованные способы обеспечения обязательств в коммерческих договорах?

81. Каковы основные принципы использования непоименованных способов обеспечения обязательств в коммерческих договорах?

82. Какие виды непоименованных способов обеспечения обязательств в коммерческих договорах вы можете назвать?

83. Какие преимущества имеют непоименованные способы обеспечения обязательств по сравнению с традиционными способами?

84. Какие риски связаны с использованием непоименованных способов обеспечения обязательств в коммерческих договорах?

85. В каких случаях использование непоименованных способов обеспечения обязательств может быть более эффективным, чем использование традиционных способов?

86. Можно ли сочетать использование непоименованных и традиционных способов обеспечения обязательств в одном коммерческом договоре? Какие проблемы могут возникнуть в таком случае?

87. Какие условия необходимо предусмотреть в коммерческом договоре при использовании непоименованных способов обеспечения обязательств?

88. Какие юридические последствия могут возникнуть, если непоименованный способ обеспечения обязательства не работает?

89. Какие ситуации могут возникнуть, если одна из сторон не соблюдает условия непоименованного способа обеспечения обязательства?

Практические задания:

1. Вы работаете в крупной компании, которая заключила договор с поставщиком на поставку материалов. Однако, на дату исполнения поставки у поставщика возникли финансовые трудности, и он не может выполнить свои обязательства в срок. Предложите несколько вариантов решения данной ситуации с учетом юридических и коммерческих рисков.

2. Вы заключили договор с партнером на поставку товара в ваш магазин. Однако, при получении товара вы обнаружили, что товар не соответствует заявленным характеристикам и не может быть продан вашим клиентам. Какие способы исполнения договора доступны в данной ситуации и какой способ наиболее предпочтителен с точки зрения восстановления нарушенных прав?

3. Вы заключили договор на оказание услуг с исполнителем, но он не может выполнить работы в срок, так как у него возникли проблемы с персоналом. Какие способы исполнения договора доступны в данной ситуации и какой способ наиболее предпочтителен с точки зрения сохранения деловых отношений?

4. Вы являетесь заказчиком в проекте по созданию сайта. В процессе работы исполнитель не соблюдает договорные сроки и не вы-

полняет работу в соответствии с договором. Какие способы исполнения договора доступны в данной ситуации и какой способ наиболее предпочтителен с точки зрения обеспечения качественного исполнения проекта?

5. Вы заключили договор на оказание транспортных услуг с перевозчиком, но он не выполняет обязательства по доставке груза в срок. Какие способы исполнения договора доступны в данной ситуации и какой способ наиболее предпочтителен с точки зрения восстановления убытков и сохранения деловых отношений?

6. Рассмотрите договор на поставку товаров и определите, какой способ оплаты наиболее подходит для данного договора. Обоснуйте свой выбор.

7. Изучите договор на оказание услуг и предложите способ исполнения, который будет наиболее эффективным для сторон. Объясните, почему выбрали именно этот способ.

8. Представьте, что вы являетесь продавцом, заключившим договор на поставку товаров с покупателем. Рассмотрите возможные способы доставки товара и определите, какой из них будет наиболее выгоден для вас и для покупателя.

9. Рассмотрите договор на оказание услуг и определите, какие меры гарантий качества вы можете предложить заказчику. Обоснуйте, почему выбрали именно эти меры.

10. Рассмотрите договор аренды недвижимости и определите, какой способ оплаты наиболее подходит для данного договора. Обоснуйте свой выбор.

11. Напишите коммерческий договор между двумя компаниями на поставку товаров на общую сумму 1 000 000 рублей. Укажите условия по безналичной оплате, включая сроки и порядок оплаты.

12. Представьте себя владельцем магазина и заключите договор с поставщиком, который предоставляет вам услугу доставки товаров. Укажите условия по безналичной оплате услуги, включая сроки и порядок оплаты, а также возможность возврата денег в случае несоответствия услуги качеству.

13. Рассмотрите ситуацию, когда вы покупаете оборудование у компании, которая находится в другой стране. Напишите договор и укажите условия оплаты с помощью банковского перевода. Учтите

возможность изменения валютного курса и включите соответствующие условия в договор.

14. Представьте, что вы являетесь исполнителем в договоре на выполнение строительных работ для заказчика. Укажите условия оплаты работ, включая сроки и порядок оплаты, а также возможность изменения цены в случае изменения условий выполнения работ.

15. Рассмотрите ситуацию, когда вы являетесь продавцом товаров на онлайн-платформе. Напишите договор с платформой и укажите условия оплаты товаров через электронные платежные системы, включая порядок перечисления денег на ваш счет и возможность возмещения убытков в случае неправильной обработки платежа.

16. Провести анализ расчетов с контрагентами за последние 3 месяца и определить, сколько было безналичных платежей и какая была средняя задержка по оплате.

17. Составить шаблон договора на безналичные расчеты, определив сроки оплаты, порядок выставления счетов и прочие условия сделки.

18. Сравнить стоимость банковских услуг для безналичных расчетов у разных банков и выбрать наиболее выгодный вариант для своей компании.

19. Провести анализ безналичных расчетов в отрасли и выявить наиболее распространенные способы оплаты товаров и услуг.

20. Разработать план мероприятий для сокращения задержки по оплате при безналичных расчетах и предложить его руководству компании.

21. Создать список контрагентов, которые предпочитают безналичные расчеты, и наладить с ними работу, снизив задержку по оплате и повысив эффективность взаимодействия.

22. Провести анализ процедуры безналичного перевода средств и выявить возможные риски и проблемы, связанные с данной процедурой.

23. Составить список требований к программному обеспечению для безналичных расчетов, выбрать подходящее ПО и провести его установку и настройку.

24. Разработать процедуру безналичной оплаты, которая бы включала этапы согласования заказа, выставления счета, оплаты и подтверждения поставки товара или услуги.

25. Провести анализ безналичных расчетов за последние годы и выявить тенденции в использовании безналичных расчетов в вашей компании и на рынке в целом.

26. Разработайте пример коммерческого договора и определите, какие виды неименованных способов обеспечения обязательств могут быть использованы в данном случае.

27. Проведите исследование, чтобы выяснить, какие неименованные способы обеспечения обязательств наиболее часто используются в коммерческих договорах в вашей стране.

28. Найдите в интернете примеры коммерческих договоров и определите, какие неименованные способы обеспечения обязательств использованы в каждом случае. Составьте таблицу и сравните результаты.

29. Проведите исследование, чтобы определить, какие риски могут возникнуть при использовании неименованных способов обеспечения обязательств в коммерческих договорах. Предложите способы снижения рисков.

30. Создайте список неименованных способов обеспечения обязательств и приведите примеры их использования в реальной жизни. Оцените эффективность каждого способа и сравните их между собой.

31. Напишите эссе на тему "Неименованные способы обеспечения обязательств в коммерческих договорах: плюсы и минусы". Определите, какие виды неименованных способов обеспечения обязательств являются наиболее эффективными и почему.

32. Рассмотрите примеры конфликтных ситуаций, которые могут возникнуть при использовании неименованных способов обеспечения обязательств в коммерческих договорах. Предложите пути их разрешения и определите, какие меры можно принять, чтобы предотвратить такие конфликты.

33. Исследование случаев залога в коммерческих договорах: исследуйте различные коммерческие договоры (например, договоры кредитования, поставки товаров) и выясните, когда и почему залог может использоваться в таких договорах. Сделайте таблицу или список примеров с кратким описанием ситуаций, когда залог используется в коммерческих договорах.

34. Оценка правовой защиты залогодержателя: проведите исследование правовой защиты залогодержателя и сравните ее с правовой защитой других участников коммерческих договоров, например, должника или кредитора. Опишите ваши выводы в виде эссе или отчета.

35. Анализ рисков при залоге: исследуйте риски, связанные с использованием залога в коммерческих договорах, и выясните, как эти риски могут быть управляемыми или неуправляемыми. Опишите ваши выводы в виде списка рисков и методов их управления.

36. Создание договора с залогом: напишите образец коммерческого договора, включающего залог. Разработайте все необходимые разделы договора, включая условия залога и процедуры исполнения. Представьте свой договор в виде таблицы или списка, подробно описывая каждый раздел.

37. Разрешение споров о залоге: проведите исследование процедуры разрешения споров, связанных с залогом в коммерческих договорах, и выясните, какие методы могут использоваться для разрешения таких споров. Составьте таблицу или список методов разрешения споров и приведите примеры использования каждого метода.

38. Исследуйте законодательство РФ о залоге доли в уставном капитале. Напишите эссе на тему: "Основные правила залога доли в уставном капитале".

39. Исследуйте прецеденты судебной практики, связанные с залогом доли в уставном капитале. Составьте презентацию и представьте результаты исследования своим одногруппникам.

40. Определите, какие виды долей в уставном капитале могут быть заложены, и какие правила должны быть соблюдены. Разработайте таблицу и представьте ее в виде презентации.

41. Проведите анализ существующих коммерческих договоров, связанных с залогом доли в уставном капитале. Выберите три наиболее интересных и составьте аналитический отчет.

42. Составьте пример договора залога доли в уставном капитале, учитывая все правовые требования и условия. Определите, какие риски могут возникнуть, и как их минимизировать.

Задачи по теме

1. Для компании А и компании В был заключен коммерческий договор на поставку товаров. В договоре была предусмотрена неустойка в размере 1% от стоимости товара за каждый день просрочки. Компания А не выполнила свои обязательства в срок. Рассчитайте размер неустойки, если товар стоил 100 000 рублей, а задержка составила 5 дней.

2. Компания А заключила договор с компанией В на строительство офисного здания. В договоре было предусмотрено удержание 10% от суммы контракта до окончания работ в качестве гарантии исполнения обязательств. Приемка работ состоялась, но компания В заметила некоторые недостатки в качестве выполненных работ. Рассчитайте размер удержания, если сумма контракта составляла 2 000 000 рублей.

3. Компания А должна была поставить компании В товар в срок, предусмотренный договором. Однако, компания А не выполняла свои обязательства, и компания В вынуждена была купить товар у другого поставщика. Рассчитайте размер неустойки, если договором была предусмотрена неустойка в размере 10% от стоимости не поставленного товара.

4. Компания А должна была выполнить ремонтные работы в офисе компании В в течение 10 дней. В договоре было предусмотрено удержание 5% от суммы контракта до окончания работ в качестве гарантии исполнения обязательств. Компания А выполнила работы в срок, но через несколько дней компания В обнаружила недостатки в качестве работ. Рассчитайте размер удержания, если сумма контракта составляла 1 500 000 рублей.

5. Вы работаете в компании, которая заключила договор с поставщиком на поставку товаров. В договоре указаны условия выплаты неустойки в случае несвоевременной поставки товаров. Однако поставщик задерживает поставку на несколько дней. Рассчитайте сумму неустойки, которую поставщик должен выплатить в соответствии с условиями договора.

6. Вы являетесь исполнительным директором компании, которая заключила договор на ремонт помещения. В договоре указаны условия удержания оплаты за работы в случае несоответствия качества

выполненных работ договоренным требованиям. После окончания работ вы обнаружили некоторые недостатки в качестве работ. Рассчитайте сумму, которую можно удержать из оплаты за работы.

7. Вы работаете в компании, которая заключила договор на оказание услуг с клиентом. В договоре указаны условия выплаты неустойки в случае нарушения сроков оказания услуг. Однако по причине непредвиденных обстоятельств выполнение услуг задерживается на несколько дней. Рассчитайте сумму неустойки, которую ваша компания должна будет выплатить клиенту в соответствии с условиями договора.

8. Вы являетесь юристом компании, которая заключила договор на строительство здания. В договоре указаны условия удержания оплаты за выполненные работы в случае задержки в сдаче объекта в эксплуатацию. Однако компания-застройщик столкнулась с непредвиденными трудностями при строительстве и не смогла сдать объект в срок. Рассчитайте сумму, которую заказчик может удержать из оплаты за выполненные работы.

9. Вы работаете в компании, которая заключила договор с подрядчиком на строительство объекта. В договоре указаны условия выплаты неустойки в случае нарушения сроков выполнения работ. Подрядчик не выполнил работы в срок, что повлекло за собой задержку всего проекта

10. Предположим, что компания "Альфа" заключила договор с компанией "Бета" на поставку материалов на сумму 100 000 долларов. Компания "Альфа" выплатила предоплату в размере 50 000 долларов. Однако компания "Бета" не смогла выполнить свою часть договора и не поставила материалы в срок. Какие меры может предпринять компания "Альфа" для защиты своих интересов?

11. Компания "Гамма" заключила договор с компанией "Дельта" на оказание услуг по обслуживанию оборудования. Однако компания "Гамма" не удовлетворена качеством услуг, предоставляемых компанией "Дельта". Какие действия может предпринять компания "Гамма" для защиты своих интересов?

12. Компания "Эпсилон" заключила договор с компанией "Зета" на поставку товаров на сумму 200 000 долларов. Компания

"Зета" поставила товары, однако часть товаров была повреждена в процессе доставки. Какие меры может предпринять компания "Эпсилон" для защиты своих интересов и восстановления убытков?

13. Компания "Иота" заключила договор с компанией "Каппа" на оказание услуг по ремонту оборудования на сумму 50 000 долларов. Компания "Каппа" выполнила услуги, однако в течение месяца после окончания работ оборудование снова вышло из строя. Какие меры может предпринять компания "Иота" для защиты своих интересов и восстановления убытков?

14. Компания "Альфа" заключает договор с поставщиком на поставку оборудования стоимостью 500 000 рублей. Условия договора предусматривают оплату безналичным переводом в течение 30 дней после получения товара. Какие действия должна выполнить компания "Альфа" для осуществления оплаты по договору?

15. ООО "Технодеталь" заключает договор с клиентом на производство и поставку запасных частей для производства. Стоимость договора составляет 2 000 000 рублей. Условия договора предусматривают оплату 50% стоимости при заключении договора и 50% - после получения товара. Какие безналичные способы оплаты могут быть использованы в данном случае?

16. Компания "Гранд" заключает договор с зарубежным партнером на поставку товаров стоимостью 1 000 000 евро. Условия договора предусматривают оплату безналичным переводом в евро на счет компании "Гранд". Какие могут возникнуть риски при оплате безналичным переводом зарубежным партнером и как их можно снизить?

17. Компания "Альфа" заключает договор с подрядчиком на выполнение работ по строительству офисного здания. Стоимость договора составляет 10 000 000 рублей. Условия договора предусматривают оплату безналичным переводом на счет подрядчика в течение 30 дней после выполнения работ. Какие документы должны быть предоставлены подрядчиком для осуществления оплаты безналичным переводом?

18. Вы работаете в интернет-магазине, который продает товары по всей стране. Клиент из другого города заказал товар на вашем сайте и выбрал опцию оплаты картой. Оплата прошла успешно, но при доставке товара выяснилось, что адрес клиента был введен неверно. Как вы будете решать эту проблему?

19. Ваша компания заключила договор с поставщиком, который предоставляет услуги только через интернет. Оплата услуги производится также только онлайн. Во время оплаты произошла ошибка, и средства были списаны с вашего банковского счета, но поставщик не получил оплату. Как вы будете разрешать эту ситуацию?

20. Ваша компания заключила договор на оказание услуг с клиентом из другого города. Оплата услуг производится через систему электронных платежей. В процессе работы вы столкнулись с техническими проблемами, из-за которых не смогли выполнить услуги в срок. Как вы будете разрешать эту ситуацию с клиентом?

21. Компания А заключила сделку с компанией Б на поставку оборудования. Для обеспечения исполнения обязательств А предоставила Б независимую гарантию на сумму 10% от стоимости контракта. Компания Б обнаружила недостатки в поставленном оборудовании и потребовала выплаты компенсации в размере 5% от стоимости контракта. Как компания Б может использовать независимую гарантию для получения компенсации?

22. Компания А заключила договор с компанией Б на выполнение ремонтных работ в здании. Для обеспечения исполнения обязательств Б предоставила А независимую гарантию на сумму 20% от стоимости контракта. После окончания работ А не оплатила контрактную сумму, заявляя о наличии дефектов в работе. Как компания Б может использовать независимую гарантию для получения оплаты за выполненные работы?

23. Компания А заключила договор с компанией Б на поставку товаров. Для обеспечения исполнения обязательств Б предоставила А независимую гарантию на сумму 30% от стоимости контракта. После получения товара А отказалась оплатить его, заявляя о несоответствии качества товара договорным условиям. Как компания Б может использовать независимую гарантию для получения оплаты за поставленный товар?

24. Задача на составление перечня документов, необходимых для подтверждения исполнения коммерческого договора между поставщиком и покупателем товаров. В перечень могут входить, например, следующие документы:

- Товарно-транспортные накладные
- Счет-фактуры

- Акты выполненных работ
- Подписанные акты приема-передачи товаров
- Документы о выполнении гарантийных обязательств
- Документы о расчетах между сторонами

25. Задача на анализ документов, полученных при исполнении коммерческого договора между поставщиком и покупателем. Необходимо проверить, что все документы имеют правильный формат и содержат необходимые данные, а также соответствуют условиям договора. В случае обнаружения ошибок или расхождений, необходимо выяснить причины и найти решение проблемы.

26. Задача на составление документов, подтверждающих исполнение коммерческого договора между поставщиком и покупателем. Например, необходимо составить счет-фактуру, товарно-транспортную накладную и акт приема-передачи товаров после выполнения заказа. При составлении документов необходимо учитывать требования законодательства и условия договора.

27. Задача на подготовку документов для участия в тендере на поставку товаров или услуг. Необходимо составить полный пакет документов, включающий, например, квалификационные требования, техническое задание, коммерческое предложение и документы, подтверждающие финансовую устойчивость компании. При составлении документов необходимо учитывать требования заказчика и законодательства.

28. Компания А заключила договор франчайзинга с компанией В. Согласно договору, компания А должна продавать товары и услуги только с использованием товарных знаков и брендов компании В. Однако компания А решила начать продавать товары и услуги под своим брендом без согласования с компанией В. Какие меры компания В может принять для обеспечения исполнения договора франчайзинга?

29. Компания А получила от компании В франшизу на открытие ресторана быстрого питания. В договоре франчайзинга указаны требования к дизайну интерьера и оборудованию ресторана. Однако компания А установила дополнительное оборудование, которое не соответствует требованиям договора. Какие меры компания В может принять для обеспечения исполнения договора франчайзинга?

30. Компания А заключила договор франчайзинга с компанией В на использование ее товарного знака для продажи товаров. Однако

компания А не выполнила свои обязательства по продаже товаров с использованием товарного знака компании В и начала продавать товары без использования этого товарного знака. Какие меры компания В может принять для обеспечения исполнения договора франчайзинга?

31. Компания А заключила договор франчайзинга с компанией В на использование ее бренда для открытия салона красоты. Однако компания А не выполнила свои обязательства по качеству предоставляемых услуг, что отразилось на репутации бренда компании В. Какие меры компания В может принять для обеспечения исполнения договора франчайзинга?

32. Вам был дан контракт на дистрибьюцию продукции в регионе. Вам нужно разработать план действий по исполнению договора, включая следующие этапы:

- Изучение рынка и конкурентов в регионе;
- Разработка маркетинговой стратегии;
- Организация логистики и складского хранения товаров;
- Поиск и обучение персонала для работы в регионе;
- Взаимодействие с клиентами и контроль качества обслуживания.

33. Ваша компания заключила договор дистрибьюции с поставщиком товаров. Но поставщик задерживает отправку товаров, что приводит к нарушению сроков поставки. Ваша задача - разработать план действий по исполнению договора:

- Связаться с поставщиком и узнать причину задержки;
- Оценить возможные последствия задержки поставки для вашей компании и ее клиентов;
- Поиск альтернативных источников поставки;
- Договориться с поставщиком о компенсации убытков, если это возможно;
- Принять меры для предотвращения повторения подобной ситуации в будущем.

34. Вы являетесь дистрибьютором одного известного бренда в вашем регионе. Вам необходимо увеличить объем продаж и укрепить позиции на рынке. Разработайте план действий по исполнению договора:

- Анализ продаж и клиентской базы;

- Разработка маркетинговой стратегии с учетом потребностей клиентов;
- Организация промо-акций и проведение рекламных кампаний;
- Расширение сети дистрибьюторов и партнеров;
- Оценка результатов и корректировка стратегии в зависимости от результата.

Тема 5. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ

1. Вопросы по теме
2. Что такое государственное регулирование товарных рынков?
3. Каковы цели государственного регулирования товарных рынков?
4. Какие инструменты использует государство для регулирования товарных рынков?
5. Какие органы государственной власти ответственны за регулирование товарных рынков в России?
6. Какие законы и нормативные акты регулируют деятельность товарных рынков в России?
7. Какие виды товарных рынков существуют?
8. Какие проблемы могут возникать на товарных рынках и как их можно решать?
9. Какие требования предъявляются к участникам товарных рынков?
10. Каковы механизмы защиты прав потребителей на товарных рынках?
11. Какие последствия могут возникнуть при нарушении законодательства о товарных рынках?
12. Какие меры государственного регулирования применяются на товарных рынках?
13. Какие органы государственной власти регулируют товарные рынки?
14. Каковы основные принципы государственного регулирования товарных рынков?
15. Какие нарушения правил товарных рынков могут привести к штрафам и другим санкциям со стороны государственных органов?
16. Какие государственные органы регулируют товарные рынки в России?
17. Какие полномочия и задачи имеют Федеральная антимонопольная служба и Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения в сфере регулирования товарных рынков?

18. Какие государственные органы могут устанавливать цены на товары и услуги?
19. Какие меры могут быть приняты государственными органами для регулирования товарных рынков?
20. Какие органы осуществляют контроль за соблюдением законов о защите прав потребителей на товарных рынках в России?
21. Какие государственные органы занимаются регулированием рынков ценных бумаг и инвестиций?
22. Какие органы контролируют соблюдение законов о защите конкуренции на товарных рынках в России?
23. Какие товарные рынки наиболее развиты в России?
24. Какие органы государственной власти отвечают за регулирование товарных рынков в России?
25. Какие законодательные акты регулируют товарные рынки в России?
26. Какие требования предъявляются к участникам товарных рынков в России?
27. Какие механизмы защиты прав потребителей существуют на товарных рынках в России?
28. Каковы основные проблемы регулирования товарных рынков в России?
29. Какие изменения в законодательстве о товарных рынках произошли в последнее время?
30. Какие виды товарных рынков существуют в России?
31. Какие функции выполняют товарные биржи в России?
32. Каковы перспективы развития товарных рынков в России в ближайшее время?
33. Что такое товарная биржа и какова ее роль на товарных рынках?
34. Какие органы государственной власти регулируют деятельность товарных бирж в РФ?
35. Какие законы и нормативные акты устанавливают правила функционирования товарных бирж в РФ?
36. Какие требования предъявляются к участникам торгов на товарной бирже в РФ?
37. Как осуществляется регулирование цен на товарной бирже в РФ?

38. Каким образом проводятся торги на товарных биржах в РФ и какие инструменты используются для заключения сделок?
39. Какие меры государственного регулирования применяются в случае нарушения участниками правил товарной биржи?
40. Какие преимущества имеют компании, работающие на товарных биржах, и как это влияет на развитие товарных рынков в РФ?
41. Какие перспективы развития товарных бирж можно прогнозировать в РФ в ближайшем будущем?
42. Какие риски связаны с участием в торгах на товарных биржах в РФ и как их можно минимизировать?
43. Какие товары или услуги должны быть лицензированы в России и почему?
44. Какие органы выдают лицензии на товарные рынки в России?
45. Что должно включать заявление на получение лицензии на товарный рынок?
46. Каковы требования к заявителям на получение лицензии на товарный рынок?
47. Какие документы необходимы для получения лицензии на товарный рынок?
48. Какие сроки выдачи лицензии на товарный рынок в России?
49. Какие условия должны быть выполнены, чтобы продлить лицензию на товарный рынок?
50. Что делать, если лицензия на товарный рынок была аннулирована?
51. Какие штрафы могут быть наложены на нарушителей лицензирования на товарных рынках?
52. Какие меры принимаются, чтобы обеспечить соблюдение лицензионных требований на товарных рынках?

Практические задания по теме

1. Изучите законодательство, регулирующее деятельность товарных бирж в РФ, и сравните его с аналогичными нормативными актами

других стран. Напишите доклад, в котором сделайте выводы о преимуществах и недостатках российского законодательства в данной области.

2. Исследуйте работу одной из товарных бирж в РФ, проведя анализ ее деятельности за последние годы. Составьте отчет, в котором опишите основные тенденции на рынке, анализируя объемы торгов, изменение цен и другие важные показатели.

3. Выполните сравнительный анализ различных товарных бирж в РФ и выберите наиболее перспективные из них. Определите критерии, по которым был сделан выбор. Обоснуйте свой выбор, используя данные о торговых объемах, структуре предлагаемых товаров и других факторах.

4. Проведите исследование рынка какого-либо товара или группы товаров, которые торгуются на товарной бирже. Анализируя данные о ценах, объемах и структуре спроса и предложения, определите основные тенденции развития рынка. Сделайте прогноз изменения цен и объемов торгов на ближайший период времени.

5. Проведите анализ торговли на одной из товарных бирж в РФ в разные периоды времени (например, за последние 5 лет). Сравните данные о торговых объемах, ценах, структуре предлагаемых товаров и других показателях в разные периоды времени. Сделайте выводы о динамике развития рынка и причинах изменений показателей.

6. Определите основные факторы, влияющие на формирование цен на товарных биржах. Сравните эти факторы для разных товаров, торгующихся на бирже. Оцените влияние изменения этих факторов на изменение цен.

7. Изучите вопросы, связанные с защитой прав потребителей на товарных биржах. Рассмотрите механизмы гарантий и компенсаций при покупке товаров на бирже. Составьте отчет, в котором опишите эти механизмы.

8. Исследование законодательства: Попросите студентов изучить основные законы и правила, регулирующие деятельность товарных бирж в России, такие как Федеральный закон "О товарных биржах в Российской Федерации" и Правила организации и проведения торгов на товарных биржах в Российской Федерации. Затем попросите их подготовить краткий отчет о главных положениях этих законов и правил.

9. Исследование торговых операций: Попросите студентов исследовать типичные торговые операции на товарных биржах в России. Попросите их изучить различные формы торгов и методы заключения сделок. Затем попросите их описать свои наблюдения и сделать выводы о том, как эти операции регулируются государством.

10. Сравнение различных товарных бирж: Попросите студентов исследовать различные товарные биржи в России и сравнить их деятельность, правила торгов и регулирование. Затем попросите их представить свои результаты в виде таблицы с ключевыми параметрами каждой биржи и обсудить различия и сходства между ними.

11. Исследование влияния государства на деятельность бирж: Попросите студентов исследовать, как государство регулирует деятельность товарных бирж и какие меры принимает для поддержки или контроля их работы. Затем попросите их провести анализ влияния государственного регулирования на деятельность бирж и на инвестиционную деятельность в целом.

12. Изучение международного опыта: Попросите студентов изучить опыт регулирования товарных бирж в других странах. Затем попросите их сравнить их регулирование с регулированием в России, выделить основные различия и обсудить возможность использования лучших практик в России.

13. Исследование законодательства: Изучите законы и нормативные акты, регулирующие товарные рынки в РФ, и сделайте выводы о том, какие виды товаров наиболее часто регулируются государством и какие меры предусмотрены для защиты прав потребителей.

14. Анализ монополии: Проанализируйте ситуацию на рынке одного из видов товаров и определите, существует ли на нем монополия. Если монополия существует, исследуйте, каким образом она воздействует на рынок и потребителей, и какие меры предпринимаются государством для борьбы с монополистами.

15. Определение конкурентных преимуществ: Проведите исследование, чтобы определить, какие виды товаров наиболее конкурентоспособны на рынке и какие факторы обуславливают эту конкурентоспособность. Составьте отчет о результатах исследования и сделайте выводы о том, какие действия государства могут способствовать укреплению конкуренции на рынке.

16. Мониторинг цен: Проведите мониторинг цен на несколько видов товаров на рынке, чтобы определить, существуют ли на рынке ценовые сговоры и насколько они могут повлиять на права потребителей. Сделайте отчет о результатах мониторинга и предложите меры, которые могут помочь бороться с ценовыми сговорами.

17. Анализ защиты прав потребителей: Изучите законы и нормативные акты, регулирующие защиту прав потребителей на рынке, и проведите анализ того, насколько эти меры эффективны и защищают ли они интересы потребителей. Составьте отчет о результатах анализа и предложите меры, которые могут помочь укрепить защиту прав потребителей на рынке.

18. Изучите сайт Минпромторга и найдите информацию о государственной политике в области развития малого и среднего предпринимательства. Составьте краткий обзор основных мер и программ поддержки для этой категории предпринимателей.

19. Ознакомьтесь с информацией о техническом регулировании на сайте Минпромторга. Выберите один из продуктов, для которых установлены обязательные требования безопасности, и опишите, какие требования необходимо соблюдать при его производстве и реализации.

20. Изучите информацию на сайте Минпромторга о государственной поддержке инновационных проектов. Выберите проект, который вызвал бы у вас наибольший интерес, и опишите, какие меры государственной поддержки можно получить для его реализации.

21. Найдите на сайте Минпромторга информацию о перспективных отраслях промышленности России. Выберите одну из них и проанализируйте возможности ее развития в вашем регионе.

22. Изучите информацию о государственных закупках на сайте Минпромторга. Выберите один из государственных контрактов и ознакомьтесь с его условиями. Опишите, какие требования выдвигаются к поставщику, какие условия оплаты и сроки исполнения контракта.

23. Выберите один товарный рынок, например, рынок мясной продукции, и исследуйте, как Минпромторг регулирует этот рынок.

24. Составьте таблицу, в которой указаны нормативные акты, принятые Минпромторгом для регулирования рынка мясной продукции, их содержание и сроки действия.

25. Проведите анализ эффективности деятельности Минпромторга в регулировании рынка мясной продукции. Сформулируйте свое

мнение о том, насколько эффективным было регулирование этого рынка Минпромторгом и какие изменения или дополнения в законодательстве могут улучшить ситуацию.

26. Изучите законодательство РФ, регулирующее товарные рынки, и найдите статьи, связанные с деятельностью Росстандарта. Опишите, какие функции Росстандарта входят в его компетенцию, и как они связаны с регулированием товарных рынков.

27. Изучите отчеты Росстандарта за последний год и найдите информацию о проведенных им мероприятиях на товарных рынках. Опишите, какие задачи были поставлены перед Росстандартом на этих рынках и как он их решал.

28. Составьте список конкретных товаров или услуг, которые регулируются Росстандартом. Найдите информацию о стандартах и требованиях, которые установлены для этих товаров или услуг. Объясните, почему установление этих стандартов и требований важно для защиты прав потребителей и бизнесов.

29. Изучите историю развития Росстандарта и опишите, какие изменения в его функциях происходили за последние 5 лет. Какие изменения были вызваны изменением рыночной ситуации в России, а какие - изменением законодательства?

30. Выберите любой товарный рынок в России и опишите, как Росстандарт регулирует деятельность участников на этом рынке. Какие меры контроля и надзора использует Росстандарт, чтобы защитить права потребителей и бизнесов на этом рынке? Какие регламенты и стандарты Росстандарта должны соблюдаться на этом рынке, чтобы деятельность участников соответствовала законодательству РФ?

31. Изучение информации о ценах на сельскохозяйственную продукцию. Попросите студентов собрать данные о ценах на различные виды сельскохозяйственной продукции в их регионе и составить таблицу, отображающую изменения цен за последние годы. Затем попросите студентов проанализировать эти данные и выявить факторы, влияющие на изменение цен на продукцию.

32. Разработка проекта по повышению конкурентоспособности продукции. Попросите студентов разработать проект по повышению конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции, производимой в их регионе. В проекте должны быть учтены факторы, влияющие

на конкурентоспособность продукции, такие как качество, цена, упаковка и т.д. Студенты должны предложить конкретные меры по улучшению каждого из этих факторов.

33. Изучение законодательства в области сельского хозяйства. Попросите студентов изучить законодательство, регулирующее деятельность сельскохозяйственных предприятий, и составить список наиболее важных нормативных актов. Затем попросите студентов проанализировать эти нормативные акты и определить, какие из них имеют наибольшее влияние на деятельность сельскохозяйственных предприятий.

34. Организация сельскохозяйственной ярмарки. Попросите студентов разработать план организации сельскохозяйственной ярмарки в их регионе. В плане должны быть учтены все необходимые аспекты, такие как выбор места проведения ярмарки, привлечение продавцов, продвижение ярмарки среди потребителей и т.д.

35. Изучение законодательства: Попросите студентов изучить законодательство, которое регулирует деятельность министерства сельского хозяйства в сфере регулирования товарных рынков, включая Федеральный закон "О товарных биржах в Российской Федерации" и закон "О развитии сельского хозяйства". Затем попросите их подготовить презентацию о функциях министерства в сфере регулирования товарных рынков на основе изученных законодательных актов.

36. Исследование рынка: Попросите студентов проанализировать рынок одного из товаров сельского хозяйства (например, зерновых или молочной продукции). Попросите их провести исследование о ценах на этот товар, тенденциях в его производстве и потреблении, а также об источниках регулирования рынка этого товара. Затем попросите студентов подготовить отчет о своих исследованиях и представить его в классе.

37. Сравнительный анализ: Попросите студентов проанализировать сравнительные преимущества и недостатки двух различных подходов к регулированию товарных рынков в России, таких как регулирование цен и объемов производства с помощью государственного планирования и регулирование цен и объемов производства с помощью конкуренции. Затем попросите их подготовить аналитический отчет, включающий описание и оценку каждого подхода.

38. Разработка рекомендаций: Попросите студентов разработать рекомендации по улучшению деятельности министерства сельского хозяйства в области регулирования товарных рынков. Попросите их провести анализ текущих проблем на рынках сельскохозяйственной продукции и предложить конкретные решения, например, улучшение мониторинга рынка и стимулирование конкуренции на нем. Затем попросите студентов подготовить письменный отчет о своих рекомендациях.

Задание:

1. Выберите 5 ГОСТов, которые относятся к вашей отрасли.
 - Изучите содержание каждого ГОСТа и определите, какие требования он предъявляет к товару или услуге.
 - Определите, как эти требования могут повлиять на рынок: на производителей, на потребителей, на цены и на конкуренцию.
2. Разработка ГОСТа
 - Выберите товар или услугу и разработайте ГОСТ на ее производство или оказание.
 - Определите, какие требования будут предъявляться к этой товарной группе или услуге.
 - Определите, как это влияет на рынок: на производителей, на потребителей, на цены и на конкуренцию.
3. Анализ качества продукции
 - Цель: провести анализ качества продукции и оценить влияние этого на регулирование товарных рынков.
 - Анализ качества продукции
 - Выберите товарную группу и проведите анализ качества продукции нескольких производителей.
 - Оцените соответствие продукции ГОСТам и стандартам качества.
 - Сделайте выводы о качестве продукции каждого производителя и определите, как это влияет на рынок: на производителей, на потребителей, на цены и на конкуренцию.

a. Какие функции выполняет правительство РФ в государственном регулировании товарных рынков? Назовите и опишите не менее трех функций.

b. Какие меры правительство РФ может принимать для регулирования товарных рынков? Назовите и опишите не менее четырех мер.

c. Как правительство РФ может контролировать деятельность на товарных рынках? Назовите и опишите не менее трех способов контроля.

d. Какие законодательные акты регулируют деятельность правительства РФ на товарных рынках? Назовите и опишите не менее двух актов.

e. Как правительство РФ взаимодействует с другими государственными органами и организациями в регулировании товарных рынков? Назовите и опишите не менее двух способов взаимодействия.

f. Какое значение имеет роль правительства РФ в государственном регулировании товарных рынков для экономического развития страны? Опишите свою точку зрения и дайте примеры.

g. Какое влияние может оказывать политическая ситуация в стране на деятельность правительства РФ на товарных рынках? Опишите свою точку зрения и дайте примеры.

h. Как изменение мировых экономических тенденций может повлиять на деятельность правительства РФ в государственном регулировании товарных рынков? Опишите свою точку зрения и дайте примеры.

Задачи по теме:

1. Исследовательская компания проводит исследование рынка строительных материалов. Какую роль играют ГОСТы в регулировании качества строительных материалов? Какой из них является наиболее важным? Как бы вы использовали информацию о ГОСТах при анализе рынка строительных материалов?

2. Производитель шоколада хочет внести изменения в состав своего продукта. Каковы могут быть последствия отступления от ГОСТа на качество продукта? Как бы вы рекомендовали производителю

действовать, чтобы не нарушить законодательство о качестве продукции?

3. Руководитель производственного предприятия решил не учитывать ГОСТы при производстве своей продукции в целях снижения затрат на материалы. Каковы могут быть последствия для компании, если об этом узнает контролирующий орган? Какие меры могут быть приняты в отношении компании?

4. Продавец бытовой техники продаёт товар, который не соответствует ГОСТу. Какие права имеет покупатель в этой ситуации? Может ли продавец быть привлечен к ответственности за нарушение ГОСТа?

5. Фирма-производитель продуктов питания хочет получить сертификат соответствия ГОСТу на свою продукцию, но не знает, как это сделать. Какие действия нужно предпринять для получения сертификата соответствия ГОСТу? Какие требования должны быть выполнены для получения сертификата?

6. Ваша компания занимается производством и продажей мебели. Вы хотите убедиться, что ваши товары соответствуют требованиям ГОСТ, чтобы не получить штраф от государственных органов. Какие меры вы будете предпринимать, чтобы убедиться в соответствии вашей продукции ГОСТ?

7. Компания, производящая электрооборудование, столкнулась с проблемой в соответствии своих товаров требованиям ГОСТ. Какие шаги она может предпринять, чтобы исправить ситуацию и сохранить свою репутацию на рынке?

8. Вы работаете в отделе закупок крупной компании и должны заключить договор с поставщиком строительных материалов. Как вы будете убедиться, что товары, предлагаемые поставщиком, соответствуют требованиям ГОСТ?

9. Производитель продуктов питания планирует запустить новый продукт на рынок. Какие меры ему необходимо предпринять, чтобы убедиться в соответствии нового продукта ГОСТ и не получить штрафы за несоответствие?

10. Руководитель компании, занимающейся производством и продажей бытовой техники, желает улучшить качество своей продукции. Какие ГОСТы следует учитывать при разработке новых моделей и модернизации имеющихся?

11. Вы являетесь представителем государственного органа, ответственного за регулирование товарных рынков в вашем регионе. Расскажите о том, как вы будете обеспечивать справедливость на товарных рынках, и какие меры вы примете, чтобы предотвратить злоупотребления.

12. Ваша компания занимается производством товаров, которые могут быть проданы на рынке. Опишите процесс получения разрешений на продажу продукции на рынке, и какие дополнительные требования предъявляются к продавцам на рынке.

13. Вы являетесь представителем малого бизнеса, который хочет начать продажу товаров на рынке. Расскажите о процедурах получения разрешений на продажу товаров на рынке, и какие ограничения могут быть применены к малому бизнесу.

14. Ваша компания является крупным игроком на рынке и занимается продажей товаров оптом. Расскажите о мерах, принимаемых государством, чтобы обеспечить справедливую конкуренцию на рынке, и как они могут повлиять на ваш бизнес.

15. Ваша компания является иностранным поставщиком товаров на рынке. Расскажите о процедурах регистрации вашей компании и получения разрешений на продажу товаров на рынке, и какие меры могут быть применены к иностранным поставщикам.

16. Вы являетесь потребителем и хотите знать о своих правах при покупке товаров на рынке. Опишите, какие права имеют потребители на товарных рынках, и как они могут защитить свои интересы в случае нарушения прав продавцами.

17. Ваша компания занимается производством продукции, которая подвергается обязательной сертификации. Расскажите о процедурах сертификации продукции и о том, какие меры государство может принимать для обеспечения качества продукции на рынке.

18. Ваша компания занимается производством и продажей товаров на российском рынке. Вы заметили, что в последнее время ваша компания испытывает трудности в связи с увеличивающейся конкуренцией. Какие конкретные шаги вы предпримете, обратившись в Минпромторг России, чтобы помочь вашей компании выжить на рынке?

19. Вам предложили стать дистрибьютором товаров, которые будут импортироваться в Россию. Какие документы вам нужно предоставить Минпромторгу России, чтобы получить соответствующую лицензию на эту деятельность?

20. Ваша компания хочет начать экспортировать свою продукцию на зарубежные рынки. Какая помощь может быть оказана Минпромторгом России в этом процессе? Какие документы вам нужно предоставить, чтобы получить соответствующую поддержку?

21. Вы работаете в отделе маркетинга компании, занимающейся производством и продажей товаров на российском рынке. Ваша компания хочет запустить новый товар на рынок. Какой процедурой лицензирования вам нужно пройти через Минпромторг России, чтобы запустить этот товар на рынок?

22. Ваша компания столкнулась с проблемой контрафактной продукции на российском рынке. Какие меры защиты и поддержки в этом вопросе может предоставить Минпромторг России? Какие документы вам нужно предоставить, чтобы получить соответствующую поддержку?

23. Вы являетесь экспертом по вопросам регулирования товарных рынков и получили заказ от правительства РФ на разработку проекта закона об ужесточении государственного контроля за продуктами питания. Какие вопросы и аспекты вам нужно учесть в этом проекте, чтобы обеспечить безопасность продуктов питания для населения и справиться с задачей государственного регулирования товарных рынков?

24. Ваша компания занимается производством и реализацией товаров на российском рынке. Недавно правительство РФ ввело новые нормы, касающиеся экологических требований к производству и реализации товаров. Какие изменения вам нужно внести в производственный процесс и какие меры вы должны предпринять, чтобы соответствовать новым требованиям и не нарушать правила государственного регулирования товарных рынков?

25. Вы работаете в правительстве РФ в качестве специалиста по вопросам государственного регулирования товарных рынков. Какие инструменты и механизмы регулирования вы считаете наиболее эффективными для достижения целей государственного регулирования

товарных рынков? Какие меры вы можете предложить для улучшения регулирования товарных рынков в России?

26. Ваша компания хочет начать экспортировать свою продукцию на зарубежные рынки. Однако правительство РФ вводит ограничения на экспорт определенных товаров. Какие меры вы можете принять, чтобы сохранить прибыльность своей компании и не нарушать правила государственного регулирования товарных рынков?

27. Вы работаете в органе государственного регулирования товарных рынков и вам поступила жалоба на недобросовестного продавца, который не соответствует нормам регулирования. Какие меры вы можете предпринять, чтобы наказать продавца и обеспечить соблюдение правил государственного регулирования товарных рынков?

Тема 6. КОНКУРЕНЦИЯ, РЕКЛАМА, ТОРГИ

Вопросы по теме:

1. Какие органы осуществляют контроль за соблюдением законодательства о защите конкуренции в России?
2. Какие виды соглашений могут быть признаны нарушением антимонопольного законодательства РФ?
3. Что такое доминирующее положение на рынке и по каким признакам его определяют?
4. Какие виды действий могут быть признаны недобросовестной конкуренцией и в чем заключается их определение?
5. Какие последствия могут быть за нарушение антимонопольного законодательства РФ для юридических и физических лиц?
6. Что такое государственная регистрация сделок, связанных с имуществом и приводящих к изменению права собственности на него, и какое ее значение с точки зрения защиты конкуренции?
7. Какие меры государства могут быть приняты для защиты конкуренции на рынке, кроме контроля за соблюдением законодательства?
8. Каким образом в России осуществляется контроль за концентрацией экономических субъектов на рынке и какие требования к нему предъявляются?
9. Что такое предпринимательское соглашение и какие условия должны быть соблюдены при его заключении с целью соблюдения антимонопольного законодательства?
10. Какие общественные интересы могут быть защищены законодательством о защите конкуренции в России?
11. Что такое антимонопольное законодательство в России?
12. Какие виды договоров могут быть признаны недопустимыми с точки зрения антимонопольного законодательства в России?
13. Какие виды деятельности могут быть запрещены в России в рамках антимонопольного законодательства?
14. Какие меры могут быть применены в отношении нарушителей антимонопольного законодательства в России?

15. Какие ограничения могут быть наложены на компании, нарушившие антимонопольное законодательство в России?
16. Каковы основные принципы государственного регулирования цен в России с точки зрения антимонопольного законодательства?
17. Какие требования предъявляются к участникам конкурентных торгов при проведении государственных закупок в России с точки зрения антимонопольного законодательства?
18. Какие изменения в антимонопольном законодательстве России произошли в последние годы?
19. Какие полномочия имеет Федеральная Антимонопольная Служба РФ?
20. Какие виды нарушений конкуренции рассматривает ФАС РФ?
21. Какие документы нужно предоставить в ФАС РФ при рассмотрении жалобы на нарушение конкуренции?
22. Какие санкции могут быть наложены ФАС РФ на организации, нарушающие антимонопольное законодательство?
23. Каков порядок обжалования решений ФАС РФ?
24. Можно ли обратиться в ФАС РФ с жалобой на действия органов власти?
25. Какие полномочия имеют территориальные органы ФАС РФ?
26. Какие виды договоров и сделок могут быть признаны недействительными в связи с нарушением антимонопольного законодательства?
27. Могут ли сделки, заключенные с нарушением антимонопольного законодательства, быть признаны недействительными по инициативе суда?
28. Какие правила должны соблюдаться организациями при проведении рекламной кампании, чтобы не нарушать антимонопольное законодательство?
29. Какие требования предъявляются к рекламе товаров и услуг в России?
30. Что такое недобросовестная реклама? Каковы последствия ее использования?
31. Какие ограничения на использование рекламы существуют в России?

32. Какие органы государственной власти контролируют и регулируют рекламную деятельность в России?
33. Какие меры ответственности предусмотрены за нарушение правил рекламы в России?
34. Какие требования предъявляются к рекламе алкогольных напитков и табачных изделий в России?
35. Какие требования предъявляются к рекламе медицинских услуг и лекарственных средств в России?
36. Какие требования предъявляются к рекламе в интернете в России?
37. Какие требования предъявляются к рекламе на телевидении в России?
38. Какие ограничения на использование информации о конкурентах в рекламе существуют в России?
39. Какие ограничения на размещение рекламы существуют в России?
40. Какие органы надзора за соблюдением требований к рекламе существуют в России?
41. Какие меры ответственности предусмотрены за нарушение требований к рекламе?
42. Каковы могут быть последствия использования недостоверной рекламы для компании?
43. Какие юридические нормы регулируют использование недостоверной рекламы?
44. Какие органы государственной власти отвечают за контроль за использованием недостоверной рекламы?
45. Какие виды наказания могут быть наложены на компанию за использование недостоверной рекламы?
46. Какие действия должны быть предприняты компанией в случае обнаружения использования недостоверной рекламы?
47. Какие виды торгов существуют в РФ и как они регулируются законодательством?
48. Каковы основные принципы государственных закупок в РФ и как они обеспечиваются?
49. Какие органы в РФ занимаются контролем за проведением государственных закупок и какие полномочия у них имеются?

50. Какие ограничения на участие в государственных закупках установлены законодательством и как они связаны с нарушением антимонопольного законодательства?

51. Каким образом регулируется процедура проведения аукционов и конкурсов в рамках государственных закупок?

52. Какие виды ответственности установлены за нарушение законодательства о государственных закупках в РФ?

53. Каков порядок подачи и рассмотрения жалоб на решения, принятые в рамках государственных закупок?

54. Какие виды торговли используются в коммерческих организациях и как они регулируются законодательством?

55. Каким образом регулируется процедура проведения аукционов и тендеров в коммерческих организациях?

56. Какие ограничения на участие в коммерческих торгах установлены законодательством и как они связаны с нарушением антимонопольного законодательства?

Практические задания

1. Пример задачи: Компания А подала жалобу в ФАС на компанию В, обвиняя ее в нарушении антимонопольного законодательства. Компания А утверждает, что компания В злоупотребляет своим доминирующим положением на рынке, устанавливая неприемлемо высокие цены на свои товары и услуги, что создает препятствия для конкурентов и вредит потребителям. Требуется определить, какие аргументы может использовать компания А в своей жалобе и как ФАС может решить эту жалобу.

2. Пример решения: Компания А может использовать следующие аргументы в своей жалобе:

3. Компания В злоупотребляет своим доминирующим положением на рынке, устанавливая неприемлемо высокие цены на свои товары и услуги, что создает препятствия для конкурентов и вредит потребителям.

4. Компания В не предоставляет конкурентам равные условия для продвижения своих товаров и услуг на рынке, например, ограничивает доступ к своим ресурсам и информации.

5. Компания В применяет дискриминационные условия для своих клиентов и партнеров, нарушая правила свободной конкуренции.

6. ФАС может рассмотреть жалобу компании А и принять следующие меры:

7. Обязать компанию В установить более разумные цены на свои товары и услуги, которые не создадут препятствия для конкурентов и не вредят потребителям.

8. Обязать компанию В предоставить конкурентам равные условия для продвижения своих товаров и услуг на рынке, например, обеспечить доступ к своим ресурсам и информации.

9. Запретить компании В применять дискриминационные условия для своих клиентов и партнеров, нарушающие правила свободной конкуренции.

10. Таким образом, ФАС может принять меры, которые помогут обеспечить свободную конкуренцию на рынке и защитить интересы потребителей.

11. Анализ конкуренции на рынке. Попросите студентов выбрать конкретную отрасль и провести анализ конкуренции на этом рынке. Студенты должны исследовать ключевых игроков на рынке, их доли рынка, ценообразование, доступность продуктов и услуг для потребителей и т.д.

12. Изучение антимонопольного законодательства. Попросите студентов изучить антимонопольное законодательство России и других стран, а также анализировать различные случаи нарушений антимонопольного законодательства. Студенты должны понимать, какие ограничения наложены на компании, какие действия считаются нарушением конкуренции и какие могут быть последствия для нарушителей.

13. Анализ мер противодействия недобросовестной конкуренции. Попросите студентов провести исследование различных мер, которые принимаются для борьбы с недобросовестной конкуренцией. Студенты должны изучить различные подходы к противодействию недобросовестной конкуренции, такие как штрафы, антимонопольные расследования, судебные иски и другие меры.

14. Разработка стратегии конкуренции. Попросите студентов разработать стратегию конкуренции для компании, которая действует

в определенной отрасли. Студенты должны изучить конкурентов, определить сильные и слабые стороны компании и разработать план действий для улучшения ее позиций на рынке.

15. Изучение международной конкуренции. Попросите студентов изучить международную конкуренцию и ее влияние на компании. Студенты должны исследовать торговые войны, импортные пошлины, экспортные субсидии и другие инструменты международной конкуренции, а также анализировать влияние международных конкурентов на местные компании.

16. Изучите рынок определенной отрасли и выявите несколько предприятий, которые могут быть потенциальными нарушителями антимонопольного законодательства. Составьте доклад о них, указав основания для подозрения в нарушении.

17. Разработайте стратегию компании, которая помогла бы ей соблюдать законы о конкуренции. Укажите, какие меры вы предпринимаете для предотвращения нарушений закона, и какой механизм контроля вы введете, чтобы обнаруживать нарушения в своей компании и в других компаниях.

18. Изучите решения антимонопольных органов по делам, связанным с нарушениями антимонопольного законодательства. Определите, какие санкции применялись, и какие меры предупреждения были введены. Объясните, как эти решения могут повлиять на работу вашей компании и других компаний на рынке.

19. Проведите исследование рынка определенной отрасли, чтобы определить, есть ли на нем монополистические структуры. Составьте доклад о рынке, указав на наличие монополий и объясните, как это может повлиять на потребителей и другие компании.

20. Разработайте программу обучения сотрудников вашей компании основам антимонопольного законодательства. Включите в нее примеры нарушений закона и последствия для компаний-нарушителей. Объясните, какие меры предосторожности должны быть приняты для предотвращения нарушений закона.

21. Исследование дела о нарушении антимонопольного законодательства: студенты могут изучить определенное дело в России, связанное с нарушением конкуренции и антимонопольного законодательства. Они должны изучить все доступные документы, включая решения ФАС, и проанализировать, какое нарушение было совершено, кто

был ответственным за нарушение, и какие были приняты меры для предотвращения подобных нарушений в будущем.

22. Составление отчета о рынке: студентам предоставляется задание на проведение исследования определенного рынка в России. Они должны провести анализ рынка, выявить ключевых игроков и оценить уровень конкуренции на рынке. Затем они должны подготовить отчет с выводами и рекомендациями для улучшения конкуренции на рынке.

23. Оценка сделки на предмет соблюдения антимонопольного законодательства: студентам предоставляется задание на анализ определенной сделки или слияния, произошедшей на российском рынке. Они должны оценить сделку на предмет соблюдения антимонопольного законодательства, выявить возможные нарушения и предложить меры для их предотвращения.

24. Разработка плана действий для конкурентного рынка: студентам предоставляется задание на разработку плана действий для входа на конкурентный рынок в России. Они должны провести анализ рынка, выявить ключевых игроков, оценить уровень конкуренции и предложить меры для привлечения новых клиентов.

25. Составление жалобы на нарушение антимонопольного законодательства: студентам предоставляется задание на подготовку жалобы на конкурентное нарушение, которое они заметили на определенном рынке в России. Они должны собрать все необходимые доказательства, описать суть нарушения, указать на его последствия для рынка и предложить меры для предотвращения подобных нарушений в будущем.

26. Рассмотрите несколько примеров антимонопольных соглашений, которые были заключены в РФ в последние годы. Изучите содержание этих соглашений, определите, какие именно правила конкуренции они нарушают, и какие последствия могут быть для рынка и потребителей. Подготовьте отчет, в котором будете анализировать каждое из соглашений и давать рекомендации по тому, какие действия могут быть приняты для предотвращения нарушений антимонопольного законодательства.

27. Исследуйте договор между двумя компаниями на поставку товара, подлежащего продаже на рынке РФ. Определите, содержит ли договор запрет на конкуренцию или иные условия, ограничивающие

конкуренцию. В случае выявления нарушения антимонопольного законодательства, сформулируйте пути его урегулирования.

28. Рассмотрите ситуацию, когда компания, занимающая доминирующее положение на рынке, заключает соглашение с другой компанией о совместном выступлении на рынке. Проанализируйте соглашение на предмет ограничения конкуренции и его соответствия антимонопольному законодательству. Оцените возможные риски для конкурентов на рынке и приведите предложения по устранению нарушений антимонопольного законодательства.

29. Рассмотрите ситуацию, когда компания, занимающая доминирующее положение на рынке, проводит маркетинговую кампанию, направленную на привлечение новых клиентов. Проанализируйте рекламный материал на предмет наличия недостоверной или заведомо ложной информации, нарушающей правила конкуренции. Составьте отчет об анализе рекламного материала и определите возможные нарушения антимонопольного законодательства. Предложите меры по урегулированию ситуации.

30. Исследование законодательства: Найдите и проанализируйте правила и требования, которые регулируют содержание рекламы в России. Составьте список документов, которые содержат эти правила и требования.

31. Анализ рекламных материалов: Изучите несколько рекламных материалов, которые распространяются на территории России, и оцените их с точки зрения соответствия законодательству. Определите, есть ли в этих материалах нарушения правил и требований, и объясните, какие это нарушения.

32. Создание рекламного материала: Создайте рекламный материал для продукта или услуги, который соответствует требованиям законодательства о рекламе в России. При создании материала учитывайте все необходимые ограничения и правила, включая запреты на использование определенных изображений или текстов.

33. Проверка рекламной кампании: Проверьте рекламную кампанию компании на соответствие законодательству о рекламе в России. Оцените рекламные материалы, которые использует компания, а также способы их распространения. Определите, есть ли в кампании нарушения законодательства, и разработайте рекомендации по их устранению.

34. Составление жалобы: Составьте жалобу на недобросовестную рекламу или нарушение законодательства о рекламе в России. При составлении жалобы учитывайте все необходимые правила и требования. Опишите нарушение, предоставьте доказательства и сделайте рекомендации по устранению проблемы.

35. Исследование правовых требований к рекламе в определенной отрасли (например, фармацевтической, алкогольной или табачной). Составьте доклад, в котором описывается, какие виды рекламы разрешены, какие ограничения существуют, какие санкции предусмотрены за нарушение требований.

36. Разработка рекламной кампании для нового продукта с учетом требований законодательства о рекламе. Создайте макеты рекламных объявлений, придерживаясь допустимых тем и форматов, описанных в законодательстве, и оцените их соответствие правовым требованиям.

37. Изучение рекламных материалов конкурентов и оценка их соответствия законодательству о рекламе. Составьте отчет, в котором анализируются нарушения, если такие имеются, и предлагаются меры по устранению нарушений.

38. Создание правил внутренней политики рекламы для компании, учитывая требования законодательства о рекламе. Разработайте документ, который определяет допустимые темы, форматы и места размещения рекламы, а также предусматривает меры по контролю за ее соответствием правовым требованиям.

39. Исследование эффективности механизмов защиты прав потребителей от недобросовестной рекламы. Составьте отчет, в котором описываются случаи нарушений прав потребителей, рассмотренные судами и Федеральной Антимонопольной Службой, а также предлагаются меры по повышению эффективности защиты прав потребителей.

40. Изучите законодательство РФ о государственных закупках и найдите информацию о том, какие организации могут участвовать в государственных закупках. Напишите отчет о том, какие организации имеют право участвовать в государственных закупках и как они должны соблюдать правила конкуренции при участии в этих закупках.

41. Изучите примеры успешных и неудачных государственных закупок в РФ. Напишите отчет о том, как правильно организовать процедуру государственных закупок, чтобы избежать коррупции и соблюдать правила конкуренции.

42. Проведите анализ государственных закупок в вашем регионе за последние три года. Оцените эффективность этих закупок и выявите возможные нарушения правил конкуренции. Напишите отчет о результатах анализа и предложите меры по улучшению процедуры государственных закупок.

43. Проведите исследование рынка товаров или услуг, которые закупаются государственными организациями в вашем регионе. Оцените конкуренцию на рынке и выявите наиболее востребованные товары или услуги. Напишите отчет о результатах исследования и предложите меры по улучшению процедуры государственных закупок для данных товаров или услуг.

44. Разработайте план мониторинга государственных закупок в вашем регионе. В плане должны быть указаны критерии, по которым будет проводиться мониторинг, а также частота и форма отчетности. Напишите отчет о плане мониторинга и обоснуйте выбранные критерии.

45. Проведите анализ конкуренции на рынке государственных закупок в вашем регионе. Определите основных игроков на рынке и их долю на рынке. Выявите возможные препятствия для новых участников рынка. Напишите отчет о результатах анализа и предложите меры по улучшению конкуренции на рынке государственных закупок в вашем регионе.

46. Вы являетесь учредителем небольшой компании, которая специализируется на производстве и продаже товаров для строительства. Ваша компания хочет принять участие в государственном конкурсе на поставку строительных материалов для ремонта зданий государственных учреждений. Какие законы и правила регулируют этот процесс и какие требования необходимо выполнить для участия в конкурсе? Составьте план действий для подготовки заявки на участие в конкурсе.

47. Вам поручили подготовить заявку на участие в государственном тендере на поставку оборудования для производства метал-

лических изделий. Однако, вам необходимо учесть требования законодательства о государственных закупках и правил тендерной процедуры. Какие документы и сведения необходимо включить в заявку на участие в тендере? Какие ограничения на участие в тендере существуют и какие меры ответственности предусмотрены за нарушение этих ограничений?

48. Вы работаете в государственном учреждении, которое занимается проведением государственных закупок. Вам поступила жалоба от одного из участников тендерной процедуры, который утверждает, что победитель тендера не соответствует всем требованиям, указанным в заявке на участие. Какие меры предусмотрены законодательством для разрешения таких ситуаций и как необходимо реагировать на подобные жалобы? Какие меры предусмотрены для защиты прав участников тендерной процедуры и какие последствия могут возникнуть в случае нарушения этих прав?

49. Изучите порядок проведения государственных закупок в РФ и напишите краткое эссе, в котором опишите процедуру проведения закупок, а также основные требования, которым должны соответствовать поставщики товаров или услуг.

50. Найдите примеры нарушений законодательства о государственных закупках в России, произошедших в последние годы, и проанализируйте их. Опишите, какие конкретные нарушения были допущены, кто их допустил и какие последствия возникли.

51. Представьте себя представителем компании, которая хочет участвовать в торгах на государственные закупки. Напишите типовую заявку на участие в торгах, включающую в себя основные требования и условия, а также необходимые документы для подтверждения соответствия.

52. Рассмотрите ситуацию, когда ваша компания проиграла торги на государственные закупки, но вы считаете, что это произошло несправедливо. Составьте жалобу на результаты торгов, в которой объясните, почему вы считаете, что произошло нарушение законодательства, и какие меры должны быть приняты для восстановления справедливости.

53. Проведите анализ опыта других компаний, которые участвовали в государственных закупках, и опишите, какие стратегии и тактики были наиболее эффективными для успешного участия в торгах.

Задачи

1. Представьте, что вы являетесь юридическим консультантом компании, которая планирует запустить новый продукт на рынок. Какие правовые меры вы будете рекомендовать, чтобы обеспечить соблюдение антимонопольного законодательства?

2. Ваша компания получила письмо от Федеральной антимонопольной службы с запросом на предоставление информации о ценах на продукцию за последние 3 года. Как вы будете отвечать на запрос, чтобы соблюдать правила конкуренции?

3. Представьте, что ваша компания обвиняется в нарушении антимонопольного законодательства. Какие правовые меры вы будете предпринимать, чтобы защитить компанию и минимизировать возможный ущерб?

4. Какие виды соглашений могут быть признаны незаконными в рамках антимонопольного законодательства, и какие последствия могут возникнуть в случае нарушения?

5. Представьте, что ваша компания является доминирующим игроком на рынке и подвергается антимонопольному расследованию. Какие действия вы будете предпринимать, чтобы защитить свои интересы и избежать штрафных санкций?

6. Организация X подала заявку на участие в конкурсе на поставку офисной техники. В ходе проведения аукциона выяснилось, что организация Y предложила более низкую цену на те же товары, но при этом в заявке организации Y не было указано, что ее предложение включает все требования, установленные в документации на конкурс. Может ли организация Y быть признана победителем конкурса?

7. Организация Z заключила договор на поставку товаров для нужд государственного учреждения, однако не выполнит обязательства по договору. Какие меры могут быть приняты государственным учреждением для защиты своих интересов?

8. Организация A подала заявку на участие в конкурсе на выполнение работ по строительству здания. В ходе проведения конкурса

стало известно, что у еще одного участника конфликт интересов, связанный с одним из членов жюри конкурса. Может ли организация А подать жалобу на результаты конкурса?

9. Государственное учреждение заключило договор с организацией В на поставку товаров. Однако в процессе исполнения договора стало ясно, что организация В использовала запрещенные методы, чтобы получить выгодный договор. Какие последствия могут возникнуть для организации В?

10. Организация С участвовала в аукционе на поставку товаров и подала заявку на участие в соответствии с требованиями, установленными в документации на аукцион. Однако при проверке предоставленных документов выяснилось, что организация С не соответствует одному из требований, указанных в документации. Может ли организация С подать жалобу на решение организатора аукциона?

11. В рамках государственного заказа на поставку продуктов питания компания-поставщик предоставила заказчику продукты, не соответствующие условиям договора, и нарушила сроки поставки. Какие меры могут быть приняты по отношению к этой компании?

12. Компания-поставщик успешно выиграла конкурс на поставку оборудования для государственного учреждения. Однако она не выполнит заказ в срок, несмотря на предупреждения заказчика. Какие последствия могут наступить для компании-поставщика?

13. Заказчик провел тендер на поставку медицинского оборудования и заключил договор с компанией-победителем. Однако через несколько месяцев выяснилось, что компания предоставила недостоверные сведения о своих возможностях и компетенции. Какие меры могут быть приняты по отношению к этой компании?

14. Заказчик решил провести дополнительный отбор на поставку оборудования и пригласил на конкурс еще одну компанию. Однако компания-победитель не согласна с дополнительным отбором и обратилась в суд. Какие аргументы может представить компания-победитель в свою защиту?

15. Компания-поставщик успешно выиграла тендер на поставку строительных материалов. Однако при выполнении работ она использовала некачественные материалы, что привело к повреждению конструкций. Какие меры может принять заказчик по отношению к этой компании?

16. В городе открылось несколько крупных супермаркетов, однако сотрудники мелких магазинов жалуются на то, что крупные игроки нарушают закон о конкуренции. Какие действия могут быть приняты для проверки нарушений и защиты прав мелких магазинов?

17. Несколько производителей молока обвиняют друг друга в недобросовестной конкуренции, установлении завышенных цен и монополизации рынка. Какие меры могут быть приняты для регулирования конкуренции и защиты прав потребителей?

18. В небольшом городке открылось несколько ресторанов сетевых брендов, которые предлагают большой ассортимент блюд по низким ценам. Местные кафе и рестораны жалуются на то, что не могут конкурировать с сетевыми брендами и нарушается закон о конкуренции. Какие меры могут быть предприняты для регулирования конкуренции и защиты прав местных предпринимателей?

19. В городе открылось несколько такси-служб, однако некоторые из них нарушают закон о конкуренции, устанавливая завышенные цены и ограничивая доступ конкурентов к клиентам. Какие меры могут быть предприняты для регулирования конкуренции и защиты прав потребителей?

20. Несколько банков обвиняют друг друга в недобросовестной конкуренции, установлении завышенных процентных ставок и монополизации рынка. Какие меры могут быть приняты для регулирования конкуренции и защиты прав потребителей?

21. Компания "Альфа" доминирует на рынке продажи молока и молочных продуктов. Она решила запретить своим поставщикам продавать свою продукцию конкурентам "Альфы". Правомерно ли это действие "Альфы"?

22. Компания "Бета" и компания "Гамма" работают на одном рынке, производя и продавая схожие товары. "Бета" решила снизить цены на свою продукцию до уровня, ниже которого "Гамма" не может производить и продавать свою продукцию. "Гамма" обратилась в Федеральную антимонопольную службу (ФАС) с жалобой на "Бету". Какое решение может принять ФАС в данной ситуации?

23. Компания "Дельта" работает на рынке производства и продажи электроники. Она заключила договор с компанией "Эпсилон", по которому "Эпсилон" обязалась не продавать свою продукцию в определенном географическом регионе, где "Дельта" является лидером рынка. Может ли ФАС признать этот договор нарушением закона о конкуренции?

24. Компания "Зета" решила купить компанию "Иота", которая работает на рынке продажи мобильных телефонов. После слияния эти две компании станут доминирующими на данном рынке. Какие ограничения могут быть наложены ФАС на это слияние?

25. Компания "Каппа" работает на рынке производства и продажи мебели. Она решила снизить цены на свою продукцию до уровня, ниже которого другие компании не могут конкурировать. Какие меры могут быть приняты ФАС в данной ситуации?

26. Компания X запускает рекламную кампанию в Интернете для продвижения своего продукта. Одно из рекламных объявлений содержит утверждение, что продукт является лучшим на рынке, но компания Y подает жалобу на это утверждение в Федеральную антимонопольную службу (ФАС). Какие дальнейшие шаги должна предпринять компания X?

27. Компания Z размещает рекламу своих товаров на улицах города, включая лозунг, который явно нарушает требования законодательства о рекламе. Один из прохожих, пострадавший от некачественной продукции этой компании, подает жалобу в ФАС на недобросовестную рекламу. Что должна сделать ФАС?

28. Компания А использует фотографию знаменитости в своей рекламной кампании без ее согласия. Какие правовые последствия могут быть для компании А?

29. Компания В размещает рекламу на телевидении, которая содержит утверждение, что их продукт лечит определенные заболевания, но при этом не предоставляет никаких доказательств эффективности продукта. Жалобы на эту рекламу поступают в Роспотребнадзор. Какие последствия могут быть для компании В?

30. Компания "А" разместила в своем рекламном буклете информацию о том, что их товар является единственным на рынке, не имеющим аналогов. Компания "Б" обратилась в Роскомнадзор с жалобой на недостоверную информацию в рекламе компании "А". Какие меры могут быть приняты в отношении компании "А"?

31. Рекламная компания "В" разместила на рекламных щитах рекламу товара, которая содержала сведения о преимуществах товара, не подтвержденных фактами, а также недостоверные цифры в отношении качества продукта. Какие ответственные меры могут быть приняты в отношении компании "В"?

32. Компания "С" разместила в интернет-магазине объявление о продаже товаров со скидкой, указав дату окончания акции. Однако, по окончании срока, цены на товары не были изменены. Какие ответственные меры могут быть приняты в отношении компании "С"?

33. Компания "А" и компания "В" договорились о ценах на свою продукцию и установили их на одинаковом уровне, что привело к увеличению цены для потребителей. Расскажите, какими методами антимонопольного регулирования можно воспользоваться для пресечения картельного сговора и установления справедливой цены?

34. Компания "А" при продаже товара требует от своих дилеров запретить продажу товаров конкурентов. Каковы могут быть последствия для компании "А" в случае, если ее действия будут признаны антимонопольными?

35. Компания "А" и компания "В" договорились о разделе рынка: компания "А" будет продавать товар на одной территории, а

компания "В" - на другой. Рассмотрите, какие законы нарушает данный договор, и какие меры антимонопольной службы могут примениться в данном случае?

36. Компания "А" создала целый ряд субъектов, которые продавали свою продукцию по установленной ей цене. Все субъекты были формально независимы, но фактически были подконтрольны компании "А". Каковы могут быть последствия для компании "А" в случае, если ее действия будут признаны антимонопольными?

37. Компания "А" занимается производством товаров, которые составляют 80% рынка. Она снижает цены на свой товар до уровня, на который конкуренты не могут конкурировать. Какие законы нарушает данное действие компании, и какие меры антимонопольной службы могут примениться в данном случае?

38. Вам поступила жалоба от клиента на решение ФАС о штрафе за нарушение антимонопольного законодательства. Какие действия необходимо предпринять, чтобы оспорить это решение?

39. Ваша компания получила решение ФАС о наложении штрафа за незаконную деятельность на рынке. Вы считаете, что решение не обосновано и хотите его оспорить. Какие документы и сроки нужно учитывать для подачи апелляции в арбитражный суд?

40. Ваша компания обратилась в ФАС с жалобой на действия конкурента, которые, по вашему мнению, нарушают законодательство о конкуренции. Однако ФАС отклонила жалобу, объяснив это тем, что конкурент не нарушает законодательство. Какие меры вы можете принять, чтобы оспорить это решение?

41. Ваша компания подала жалобу в ФАС на монопольное поведение одного из ваших поставщиков. Однако ФАС отказала в удовлетворении жалобы, сославшись на недостаток доказательств. Какие действия нужно предпринять, чтобы повторно подать жалобу и достичь результата?

42. Вам поступила жалоба от клиента на действия вашей компании, которые, по мнению клиента, нарушают законодательство о конкуренции. ФАС приняла решение о наложении штрафа на вашу

компанию. Какие действия нужно предпринять, чтобы оспорить это решение?

43. Компания А была оштрафована ФАС за недобросовестную конкуренцию. Однако компания не согласна с решением и хочет оспорить его в суде. Какие шаги должна предпринять компания для оспаривания решения ФАС?

44. Компания Б обратилась в ФАС с жалобой на компанию В, которая, по ее мнению, нарушила законодательство о конкуренции. ФАС приняла решение о том, что нарушений не было, что вызвало возмущение компании Б. Какие действия может предпринять компания Б для оспаривания решения ФАС?

45. Компания В получила предписание от ФАС о прекращении нарушений законодательства о конкуренции. Однако компания не согласна с этим решением и считает, что не нарушала закон. Какие шаги должна предпринять компания В для оспаривания решения ФАС?

46. Компания Г была оштрафована ФАС за нарушение антимонопольного законодательства. Однако компания считает, что размер штрафа был неправомерно завышен и хочет оспорить его в суде. Какие действия должна предпринять компания для оспаривания решения ФАС по размеру штрафа?

47. Компания Д была отказано в получении разрешения на слияние с компанией Е ФАС. Компания Д считает, что решение ФАС было необоснованным и хочет его оспорить в суде. Какие шаги должна предпринять компания для оспаривания решения ФАС о запрете слияния?

Тема 7. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ В КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: АНАЛИЗ ПРАВОВЫХ НОРМ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ЗАЩИТЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Вопросы по теме:

1. Что подразумевается под понятием "интеллектуальная собственность"?
2. Какие виды интеллектуальной собственности существуют?
3. Какие права предоставляются владельцам интеллектуальной собственности?
4. Какие меры можно принять для защиты интеллектуальной собственности?
5. Какие организации отвечают за регистрацию и защиту прав на интеллектуальную собственность в РФ?
6. Какие документы необходимо предоставить для регистрации прав на интеллектуальную собственность?
7. Каковы сроки действия прав на интеллектуальную собственность?
8. Какие последствия могут возникнуть при нарушении прав на интеллектуальную собственность?
9. Какова процедура лицензирования интеллектуальной собственности?
10. Какие меры принимаются для борьбы с пиратством и нелегальным использованием интеллектуальной собственности?
11. Что подразумевается под коммерческим использованием объектов авторского права?
12. Какие объекты авторского права могут быть коммерчески использованы?
13. Какие права предоставляются владельцам авторских прав при коммерческом использовании?
14. Каковы требования к получению разрешения на коммерческое использование объектов авторского права?
15. Какие ограничения могут существовать при коммерческом использовании объектов авторского права?

16. Каковы процедуры и условия заключения договоров о коммерческом использовании авторских прав?
17. Каковы правовые последствия нелегального коммерческого использования объектов авторского права?
18. Какие санкции могут применяться за нарушение прав при коммерческом использовании?
19. Каковы основные меры защиты прав при коммерческом использовании объектов авторского права?
20. Каковы процедуры и сроки исключительных прав на коммерческое использование объектов авторского права?
21. Что понимается под средствами индивидуализации?
22. Какие типы средств индивидуализации существуют?
23. Каковы основные функции средств индивидуализации?
24. Какие объекты могут быть использованы в качестве средств индивидуализации?
25. Каковы требования к регистрации средств индивидуализации?
26. Каковы преимущества регистрации средств индивидуализации?
27. Каковы права и обязанности владельца зарегистрированных средств индивидуализации?
28. Какие меры могут быть предприняты в случае нарушения прав на средства индивидуализации?
29. Каковы сроки действия регистрации средств индивидуализации?
30. Какие ограничения существуют в отношении использования зарегистрированных средств индивидуализации?
31. Что означает понятие "принцип наименьшей охраны" в контексте средств индивидуализации?
32. Какие меры государственной поддержки существуют для защиты средств индивидуализации?
33. Какие требования к использованию средств индивидуализации существуют в сфере электронной коммерции?
34. Каковы особенности защиты средств индивидуализации в международном контексте?
35. Какие риски могут возникнуть при незаконном использовании или подделке средств индивидуализации?

36. Какие права имеют правообладатели средств индивидуализации в отношении торговых марок или знаков обслуживания?
37. Какие меры можно предпринять для защиты и поддержки средств индивидуализации внутри организации?
38. Каковы основные требования к созданию и использованию средств индивидуализации в интернете?
39. Какие изменения в регулировании коммерческого использования средств индивидуализации можно ожидать в будущем?
40. Что такое бренд в коммерческом праве?
41. Какие преимущества может дать бренд компании?
42. Какие элементы могут входить в состав бренда?
43. Каким образом осуществляется правовая защита бренда?
44. Что такое товарные знаки и как они связаны с брендом?
45. Можно ли зарегистрировать бренд, не имея зарегистрированных товарных знаков?
46. Какие права предоставляются владельцам зарегистрированных брендов?
47. Может ли бренд оказаться незаконным и быть аннулированным?
48. Что такое лицензинг и как он связан с брендами?
49. Какие меры предусмотрены для защиты брендов от подделок и незаконного использования?
50. Что такое товарный знак и как он отличается от других объектов интеллектуальной собственности?
51. Каким образом осуществляется правовая защита товарных знаков?
52. Какие права предоставляются владельцам зарегистрированных товарных знаков?
53. Какие действия могут рассматриваться как нарушение права на товарный знак?
54. Что такое патентный поиск и почему он важен при регистрации товарного знака?
55. Какие требования должен соответствовать товарный знак для получения охраны?
56. Каков процесс регистрации товарного знака и какие документы необходимо предоставить?

57. Что делать, если зарегистрированный товарный знак нарушается или подвергается подделке?

58. Каковы последствия нарушения прав на товарный знак и какие меры могут быть предприняты владельцем?

59. Как долго длится охрана товарного знака и какие меры необходимо принять для поддержания его действительности?

60. Что такое фирменное наименование и как оно отличается от других средств индивидуализации?

61. Какие права предоставляются владельцам фирменных наименований?

62. Каким образом осуществляется правовая защита фирменного наименования?

63. Какие требования должно соответствовать фирменное наименование для получения охраны?

64. Что делать, если фирменное наименование нарушается или подвергается подделке?

65. Каковы последствия нарушения прав на фирменное наименование и какие меры могут быть предприняты владельцем?

66. Каков процесс регистрации фирменного наименования и какие документы необходимо предоставить?

67. Как долго длится охрана фирменного наименования и какие меры необходимо принять для поддержания его действительности?

68. Может ли фирменное наименование быть одинаковым или похожим на другое зарегистрированное наименование?

69. Какие правовые ограничения существуют при выборе фирменного наименования?

Практические задания по теме

1. Исследование патентов: Попросите студентов выбрать конкретную отрасль (например, медицину, технологии, автомобильную промышленность) и провести исследование патентов в этой области. Задача студентов - выявить новые патенты, оценить их значимость и рассмотреть возможности их коммерческого использования.

2. Разработка стратегии защиты интеллектуальной собственности: Студентам предлагается разработать стратегию защиты интеллектуальной собственности для вымышленной компании или продукта. Задание включает анализ конкурентов, определение наиболее ценных элементов интеллектуальной собственности и разработку плана защиты, включая регистрацию патентов, товарных знаков и авторских прав.

3. Оценка стоимости интеллектуальной собственности: Предложите студентам провести оценку стоимости интеллектуальной собственности для определенной компании или продукта. Задание включает анализ рынка, определение уникальности и ценности интеллектуальной собственности и проведение финансовых расчетов для определения ее стоимости.

4. Подготовка заявки на регистрацию товарного знака: Студентам предлагается разработать заявку на регистрацию товарного знака для вымышленного продукта или компании. Задание включает определение уникальности товарного знака, проведение поиска по базам данных, составление описания товара или услуги, и подготовку всех необходимых документов для подачи заявки.

5. Защита авторских прав: Попросите студентов изучить реальные случаи нарушения авторских прав и разработать стратегию защиты авторских прав для автора или компании. Задание включает анализ ситуации, подготовку письма или уведомления о нарушении прав и рассмотрение возможных мер юридической защиты.

6. Исследование фирменных наименований: Выберите несколько известных компаний и изучите их фирменные наименования. Определите, насколько они соответствуют требованиям к фирменным наименованиям, и проведите анализ их уникальности и различий.

7. Подготовка заявки на регистрацию фирменного наименования: Предложите студентам разработать заявку на регистрацию фирменного наименования для вымышленной компании. Укажите требования к заявке и предоставьте инструкции по заполнению. Затем попросите студентов объяснить свой выбор фирменного наименования и обосновать его уникальность.

8. Защита фирменного наименования: Предложите студентам изучить реальные случаи нарушения прав на фирменные наименова-

ния и подготовить презентацию или отчет, описывающий процесс защиты фирменного наименования в этих случаях. Включите информацию о предпринятых мерах и результатах.

9. Создание фирменного наименования: Попросите студентов разработать фирменное наименование для нового продукта или компании. Укажите ограничения и требования, такие как уникальность, соответствие отрасли и привлекательность для потребителей. Затем попросите студентов объяснить свой выбор и представить свое фирменное наименование вместе с обоснованием.

10. Анализ фирменных наименований: Предложите студентам исследовать рынок и выбрать несколько фирменных наименований, которые считаются успешными. Попросите их провести анализ этих наименований, определить, что делает их эффективными и привлекательными, и поделиться своими выводами и рекомендациями.

11. Сравнение фирменных наименований: Предложите студентам выбрать две или более компании, работающие в одной отрасли, и проанализировать их фирменные наименования. Попросите их выявить сходства и различия в использовании фирменных наименований,

12. Найдите объекты интеллектуальной собственности в вашем окружении. Составьте список и опишите каждый объект, указав его особенности и функции.

13. Выберите известную компанию и исследуйте ее портфель интеллектуальной собственности. Определите, какие объекты интеллектуальной собственности она владеет и как они используются в ее бизнесе. Составьте отчет об исследовании.

14. Изучите требования законодательства по защите интеллектуальной собственности. Выберите одну компанию и оцените, соответствует ли она этим требованиям. Определите, какие меры она может принять для защиты своей интеллектуальной собственности и составьте рекомендации по улучшению ее позиций в этой области.

15. Найдите два бренда, имеющих схожее название. Исследуйте, существует ли у них риск путаницы у потребителей и какие меры они могут предпринять для решения этой проблемы.

16. Исследуйте требования и процедуру регистрации бренда в вашей стране. Выберите фиктивный бренд и проследите все этапы его

регистрации, начиная с подачи заявки до получения официального свидетельства о регистрации. Опишите в отчете все необходимые документы, сроки, платежи и прочие требования.

17. Проанализируйте имеющиеся законы и нормативные акты, которые регулируют использование и защиту брендов. Выберите компанию или продукт с известным брендом и оцените, насколько эти законы соблюдаются в их деятельности. Опишите возможные нарушения и предложите рекомендации по улучшению соблюдения правовых норм.

18. Исследуйте случаи нарушения прав на бренды и торговые марки. Соберите информацию о публичных делах или судебных разбирательствах, связанных с нарушением прав на бренды, и проанализируйте их исходы. Опишите в отчете типичные нарушения и меры, принимаемые судами для защиты прав брендов.

19. Проведите исследование конкурентов и их брендов. Выберите несколько компаний, работающих в одной отрасли, и проанализируйте их бренды. Сравните их логотипы, слоганы, упаковку и другие элементы брендинга. Сделайте выводы о конкурентном преимуществе каждого бренда и предложите рекомендации по улучшению брендинговых стратегий.

20. Разработайте план действий для создания собственного бренда. Выберите продукт или услугу, для которых вы хотели бы создать бренд, и разработайте план, включающий определение целевой аудитории, выбор имени и логотипа, разработку маркетинговой стратегии и плана продвижения. Представьте свой план в виде презентации или бизнес-плана.

21. Проведите анализ брендов из разных отраслей и оцените их степень узнаваемости и восприятия потребителями. Используйте методы исследования рынка, включая опросы, фокус-группы или анализ социальных медиа. Сравните различные аспекты брендинга, такие как логотипы, цветовая схема, слоганы и упаковка. Подготовьте отчет, в котором вы представите свои выводы и рекомендации для улучшения брендовых стратегий.

22. Разработайте правила использования бренда для компании. Создайте набор правил, описывающих допустимые способы использования бренда, включая его логотип, цвета, шрифты и другие элементы. Разработайте примеры и руководство по использованию бренда для

внутреннего и внешнего использования. Проведите тренинг для сотрудников, чтобы они понимали и соблюдали правила использования бренда.

23. Исследуйте процедуру регистрации бренда на международном уровне. Рассмотрите процесс регистрации товарного знака через Всемирную организацию интеллектуальной собственности (ВОИС) или другие международные организации. Составьте план действий для регистрации вашего бренда на международном уровне и опишите необходимые шаги и требования.

24. Проанализируйте случаи пиратства брендов. Исследуйте примеры, когда бренды были подделаны или использованы без разрешения правообладателя. Проанализируйте последствия таких случаев и меры, принимаемые правообладателями для защиты своих брендов. Подготовьте отчет, в котором вы описываете основные аспекты пиратства брендов и предлагаете рекомендации по предотвращению и борьбе с ним.

25. Изучите правила и процедуры регистрации товарного знака в России. Подготовьте заявку на регистрацию бренда, включающую описание бренда и его логотипа, классы товаров или услуг, для которых предполагается использование бренда, и другие требуемые документы. После того, как заявка будет зарегистрирована, изучите права и обязанности, связанные с использованием зарегистрированного товарного знака.

26. Разработайте стратегию защиты бренда на рынке. Изучите конкурентов и рынок, чтобы понять, какие товарные знаки и бренды уже существуют, как они используются и как они защищены. Определите, какие действия могут угрожать вашему бренду, и разработайте план действий для защиты бренда от возможных нарушений. Ваша стратегия может включать меры по регистрации бренда, защите авторских прав, мониторингу рынка и обнаружению нарушений, а также действия для пресечения нарушений.

27. Изучите судебные прецеденты, связанные с нарушением товарных знаков, и проведите анализ случаев, когда компании были оштрафованы или потеряли права на свои товарные знаки из-за нарушений правил их использования. После анализа определите, какие ошибки могут привести к утере прав на ваш бренд, и разработайте план действий, чтобы избежать подобных ситуаций.

28. Рассмотрите вопрос о патентовании новых изобретений или технологий, связанных с вашим брендом. Если у вас есть уникальная технология, которая может быть использована для создания продуктов или услуг, связанных с вашим брендом, то может иметь смысл зарегистрировать патент на эту технологию. Подготовьте заявку на патент и изучите процедуру патентования.

29. Исследование товарного знака: Выберите известный товарный знак и проведите исследование его истории, значимости, популярности и репутации на рынке. Опишите, как компания использует свой товарный знак для создания узнаваемости, доверия потребителей и конкурентного преимущества. Проанализируйте, какие меры были предприняты для защиты этого товарного знака от нарушений и подделок.

30. Регистрация товарного знака: Представьте себя владельцем бизнеса и выберите уникальное название и логотип для своего товарного знака. Составьте заявку на регистрацию товарного знака, указав все необходимые данные, такие как классы товаров или услуг, в которых планируется использовать знак. Изучите процедуру регистрации товарного знака в вашей стране и подайте заявку в соответствующий орган интеллектуальной собственности. Опишите все этапы процесса регистрации и документы, которые требуются для успешного завершения регистрации.

31. Оценка уязвимости товарного знака: Выберите известный товарный знак и проведите анализ его уязвимости и возможных нарушений. Исследуйте, существуют ли товарные знаки, похожие на выбранный вами знак, и какие меры принимаются для предотвращения путаницы с другими знаками. Оцените, насколько сильно товарный знак ассоциируется с определенным брендом и какая репутация связана с этим знаком. Предложите меры по укреплению защиты товарного знака и снижению риска нарушений.

32. Проведите исследование рынка с целью выявления контрафактной продукции в вашей отрасли. Соберите информацию о типичных признаках контрафактных товаров, их распространении и методах обнаружения.

33. Разработайте стратегию противодействия контрафакту для вашей компании. Включите в нее меры по защите товарных знаков, авторских прав и других интеллектуальных собственности, а также план

действий по обнаружению, пресечению и привлечению к ответственности нарушителей.

34. Ознакомьтесь с процедурами и правовыми механизмами борьбы с контрафактом в вашей стране. Изучите законодательство, специфику судебных процессов, возможности привлечения правоохранительных органов и иных институтов к борьбе с контрафактом.

35. Организуйте мониторинг рынка и контроль за использованием вашей интеллектуальной собственности. Разработайте процедуры по обнаружению контрафактных товаров, сбору доказательств и фиксации нарушений, а также взаимодействию с правоохранительными органами.

36. Проведите тренинги и обучающие программы для сотрудников вашей компании по распознаванию контрафактной продукции, правилам использования товарных знаков и других аспектов борьбы с контрафактом. Обеспечьте своих сотрудников необходимыми знаниями и инструментами для эффективной защиты вашей интеллектуальной собственности.

37. Исследование фирменных наименований: Выберите несколько известных компаний и проанализируйте их фирменные наименования. Определите, какие характеристики делают их успешными и запоминающимися. Сформулируйте рекомендации для создания эффективного фирменного наименования для новой компании.

38. Регистрация фирменного наименования: Изучите процедуру регистрации фирменных наименований в вашей стране. Выберите вымышленную компанию и разработайте уникальное фирменное наименование для нее. Определите, какие юридические шаги необходимо предпринять для регистрации этого фирменного наименования.

39. Защита фирменного наименования: Рассмотрите случай конфликта между двумя компаниями из-за схожести фирменных наименований. Изучите законодательство, касающееся защиты фирменных наименований, и определите, какие действия могут быть предприняты для защиты интересов вашей компании в данном случае. Разработайте стратегию защиты и подготовьте необходимые юридические документы.

40. Создание бренда на основе фирменного наименования: Выберите фирменное наименование и разработайте стратегию создания

сильного бренда вокруг него. Определите ключевые ценности, целевую аудиторию, уникальное предложение вашей компании и способы привлечения клиентов с помощью этого фирменного наименования. Разработайте план маркетинговых действий для продвижения вашего бренда.

41. Правовой анализ фирменного наименования: Исследуйте случай нарушения фирменного наименования другой компанией. Проанализируйте ситуацию с правовой точки зрения и определите, какие правовые меры можно принять для защиты вашего фирменного наименования. Разработайте рекомендации по взаимодействию с юридическими органами и подготовьте необходимую документацию для решения этой проблемы.

42. Анализ патентного ландшафта: Выберите определенную отрасль и проведите исследование патентного ландшафта в этой области. Изучите существующие патенты, их владельцев и основные технические решения. Определите области, где есть возможность разработки новых изобретений, и сформулируйте рекомендации для компании, желающей занять свою нишу на рынке с помощью патентной защиты.

43. Подготовка патентной заявки: Предложите группе студентов или участников задание на подготовку патентной заявки для вымышленного изобретения. Задача должна включать описание изобретения, проведение поиска аналогов, определение патентоспособности, разработку патентных претензий и подготовку необходимой документации для подачи патентной заявки.

44. Патентный анализ конкурентов: Выберите компанию из определенной отрасли и проведите патентный анализ ее конкурентов. Определите, какие технологии и изобретения используются конкурентами, и проанализируйте их патентный портфель. Сформулируйте рекомендации для вашей компании по защите от конкуренции с помощью патентной защиты или разработке новых технологий.

45. Обзор патентного законодательства: Изучите патентное законодательство вашей страны и проведите обзор основных правил и требований, касающихся подачи патентных заявок, процедуры экспертизы, продление сроков действия патентов и других аспектов патентного права. Подготовьте сводную таблицу или презентацию, которая

будет содержать основные положения патентного законодательства и примеры иллюстрирующих случаев.

46. Защита патентных прав: Рассмотрите случай нарушения патентных прав вашей компании или вымышленной компании. Изучите процедуры и инструменты защиты патентных прав, включая возможность подачи иска, требование компенсации убытков и другие юридические меры.

47. Подготовьте заявку на выдачу патента на изобретение. Опишите изобретение, проведите поиск по патентным базам данных для убедительности отсутствия аналогов. Составьте заявление на получение патента и подготовьте все необходимые документы для подачи заявки.

48. Разработайте патентную стратегию для компании. Исследуйте патентную ландшафтную карту отрасли и определите, какие изобретения уже патентованы, какие новые идеи и изобретения могут быть разработаны и защищены патентом в будущем. Разработайте план по патентованию изобретений в соответствии с бюджетом компании.

49. Оцените патентную документацию и проанализируйте возможности ее использования. Изучите патентные заявки и патенты в вашей области деятельности. Определите, какие изобретения могут быть использованы в вашей компании, и какие патенты могут быть лицензированы или куплены для использования в бизнесе.

50. Защитите свою интеллектуальную собственность. Проверьте, есть ли у вашей компании патенты на все изобретения и технологии, которые используются в бизнесе. Если патентов нет, рассмотрите возможность их получения. Также рассмотрите вопросы защиты своих товарных знаков и авторских прав.

51. Подготовьте соглашение о лицензировании патента. Определите условия использования вашего патента другими компаниями и разработайте соглашение о лицензировании. Определите размер лицензионных платежей и условия прекращения соглашения в случае нарушения условий.

52. Разработка лицензионного соглашения:

- Выберите предмет лицензии, например, патент, товарный знак или программное обеспечение.

- Определите условия использования, такие как территория, срок действия, возможность сублицензирования и ограничения по использованию.

- Установите размер лицензионных платежей и определите сроки их уплаты.

- Определите ответственность сторон и условия расторжения лицензионного соглашения.

53. Проверка лицензионного соглашения:

- Проанализируйте содержание предложенного лицензионного соглашения и выявите недостатки, противоречия или отсутствие необходимых положений.

- Предложите изменения и дополнения к соглашению для защиты интересов вашей компании.

- Оцените риски, связанные с предлагаемыми условиями лицензионного соглашения, и предложите меры по их снижению.

54. Проведение переговоров по лицензионному соглашению:

- Разработайте стратегию переговоров и определите основные цели вашей компании.

- Изучите интересы другой стороны и найдите возможности для взаимовыгодного сотрудничества.

- Подготовьте аргументы и доказательства, подтверждающие ценность вашей интеллектуальной собственности и преимущества сотрудничества.

55. Заключение лицензионного соглашения:

- Подготовьте все необходимые документы для заключения соглашения, включая акты о передаче прав и согласия третьих сторон.

- Проверьте юридическую действительность и исполнимость соглашения.

- Установите механизмы контроля и соблюдения условий соглашения.

56. Урегулирование споров по лицензионному соглашению:

- Исследуйте возможные спорные ситуации, которые могут возникнуть в ходе исполнения соглашения.

- Разработайте механизмы разрешения споров, такие как медиация или арбитраж.

- Предложите меры по минимизации рисков и предотвращению возникновения споров.

57. Оценка лицензионной деятельности:

- Проведите анализ эффективности лицензионной деятельности в вашей компании.

- Оцените доходы, полученные от лицензионных платежей, и сравните их с расходами, связанными с поддержкой и защитой интеллектуальной собственности.

- Исследуйте возможности расширения лицензионной деятельности или привлечения новых лицензиатов.

58. Аудит лицензионных прав:

- Проведите аудит лицензионных прав вашей компании для установления соответствия соглашений и фактического использования.

- Идентифицируйте случаи нарушения условий лицензионных соглашений и предложите меры по их устранению.

- Проверьте свою компанию на предмет наличия нелегальных использований интеллектуальной собственности.

59. Управление лицензионными правами:

- Разработайте систему управления лицензионными правами в вашей компании, включая контроль над сроками действия, обновлением и продлением соглашений.

- Создайте реестр лицензионных соглашений и поддерживайте его в актуальном состоянии.

- Установите механизмы контроля использования лицензионной продукции лицензиатами.

60. Лицензирование и трансфер технологий:

- Изучите возможности лицензирования технологий или передачи технологических знаний другим компаниям.

- Разработайте стратегию по привлечению партнеров для технологического сотрудничества.

- Определите условия передачи технологий, включая обязательства по конфиденциальности и контроль использования.

61. Международное лицензирование:

- Исследуйте возможности лицензирования в других странах.

- Изучите требования и процедуры международной регистрации и защиты интеллектуальной собственности.
- Оцените риски и преимущества международного лицензирования и разработайте соответствующую стратегию.

Задачи по теме

1. **Задача: Исследование лицензионной практики компании.** Вам предоставляется информация о компании, ее интеллектуальной собственности и текущих лицензионных соглашениях. Ваша задача - проанализировать существующую лицензионную практику и оценить ее эффективность. Определите, какие лицензионные соглашения были наиболее успешными и почему. Предложите рекомендации по улучшению текущей практики и идентифицируйте потенциальные возможности для новых лицензионных соглашений.

2. **Задача: Заключение лицензионного соглашения.** Вам предоставляется модельный лицензионный договор, а также информация о компании и ее интеллектуальной собственности. Ваша задача - на основе предоставленных данных разработать конкретное лицензионное соглашение между компанией и потенциальным лицензиатом. Учтите различные условия, такие как предмет лицензии, срок действия, территория, лицензионные платежи и другие существенные положения. Объясните принятые решения и обоснуйте их выбор.

3. **Задача: Разрешение спора по лицензионному соглашению.** Вам предоставляется ситуация, в которой возник спор между компанией и ее лицензиатом относительно выполнения условий лицензионного соглашения. Ваша задача - изучить ситуацию, анализировать содержание соглашения и предложить возможные решения спора. Обоснуйте свои рекомендации, опираясь на юридические нормы и принципы, а также учитывая интересы обеих сторон.

4. **Задача: Лицензирование технологии.** Вам предоставляется информация о компании, разрабатывающей новую технологию, и ее желании лицензировать ее другим компаниям. Ваша задача - разрабо-

тать стратегию лицензирования технологии, включая определение целевых рынков, идентификацию потенциальных лицензиатов и определение условий лицензионного

5. Компания "Альфа" создала новый продукт, который они хотят защитить патентом. Однако у них нет достаточных финансовых средств для проведения полноценной патентной экспертизы и регистрации патента. Какие варианты они могут рассмотреть для защиты своей интеллектуальной собственности?

6. Компания "Бета" разработала уникальный дизайн для своего продукта и зарегистрировала его в качестве промышленного образца. Однако они заметили, что другая компания "Гамма" начала использовать схожий дизайн для своих продуктов. Как "Бета" может защитить свои права на промышленный образец?

7. Компания "Дельта" создала новый бренд и зарегистрировала его как товарный знак. Однако они заметили, что другая компания "Эпсилон" начала использовать их бренд без разрешения. Как "Дельта" может защитить свои права на товарный знак?

8. Компания "Зета" разработала новый программный продукт и хочет продавать его на рынке. Однако они беспокоятся, что их продукт может быть скопирован другими компаниями. Как "Зета" может защитить свою интеллектуальную собственность в данном случае?

9. Компания "Иота" хочет использовать изображение знаменитой личности в своей рекламной кампании. Однако они не уверены, можно ли это сделать без нарушения авторских прав. Какие меры предпринять, чтобы защитить свою компанию от возможных правовых проблем?

10. Компания "Альфа" разрабатывает новый продукт, который включает в себя компоненты, защищенные патентами других компаний. Как они могут получить необходимые лицензии и согласования для использования этих компонентов?

11. Компания "Бета" владеет патентом на изобретение, но заметила, что другая компания "Гамма" производит и продает продукты, которые нарушают их патент. Как "Бета" может защитить свои права на патент и остановить незаконное использование?

12. Компания "Дельта" хочет расширить свою деятельность на международный рынок. Какие шаги они должны предпринять для защиты своей интеллектуальной собственности за пределами России?

13. Компания "Зета" разрабатывает новое программное обеспечение и хочет оценить его степень инновационности и возможность получения патента. Какие критерии они должны учесть при подаче заявки на патент и проведении патентного исследования?

14. Компания "Иота" планирует создать партнерскую программу, в рамках которой они будут делиться своими техническими знаниями и инновациями с другими компаниями. Какие меры они должны принять, чтобы защитить свои интеллектуальные активы и предотвратить их незаконное использование партнерами?

15. Задача: Компания "ABC" разрабатывает новый товар и хочет зарегистрировать для него товарный знак. Предложите им список шести возможных товарных знаков для их товара и объясните, почему вы выбрали именно эти варианты.

16. Задача: Компания "XYZ" получила уведомление о возможном нарушении их товарного знака другой компанией. Вам нужно провести исследование и определить, является ли товарный знак компании "XYZ" охраняемым, и есть ли нарушение. Представьте свои выводы в форме письма с обоснованием вашего решения.

17. Задача: Компания "123" решила использовать товарный знак, который очень похож на уже существующий товарный знак компании "456". Вам необходимо провести сравнительный анализ обоих товарных знаков и дать рекомендацию компании "123" относительно возможных проблем с нарушением прав на товарный знак. Напишите меморандум с вашими результатами и рекомендациями.

18. Задача: Компания "XYZ" хочет расширить свою деятельность за пределами своей страны и зарегистрировать свой товарный знак в другой юрисдикции. Вам необходимо провести исследование и определить, существуют ли юридические препятствия для регистрации товарного знака компании "XYZ" в выбранной стране. Подготовьте доклад с вашими результатами и рекомендациями.

19. Задача: Компания "ABC" обнаружила, что ее товарный знак был подделан и используется другой компанией для продажи подделок. Вам необходимо разработать стратегию правовой защиты товарного знака компании "ABC" и представить ее в форме плана действий с описанием необходимых юридических шагов.

20. Задача: Компания "ABC" зарегистрировала свой товарный знак и начала успешно использовать его на рынке. Однако, они обнаружили, что другая компания начала использовать их товарный знак без разрешения. Какие юридические шаги может предпринять компания "ABC" для защиты своего товарного знака? Опишите возможные действия и их последовательность.

21. Задача: Компания "XYZ" заметила, что ее товарный знак стал объектом подделки. Поддельные товары с использованием их товарного знака начали появляться на рынке. Какие меры защиты может предпринять компания "XYZ" для пресечения подделки и защиты своего товарного знака? Опишите правовые и практические шаги, которые они могут предпринять.

22. Задача: Компания "ABC" хочет расширить свой бизнес за пределы своей страны и зарегистрировать свой товарный знак в другой юрисдикции. Они обнаружили, что в выбранной стране уже зарегистрирован похожий товарный знак другой компанией. Какие шаги может предпринять компания "ABC" для защиты своего товарного знака при расширении на международный рынок? Рассмотрите различные варианты действий.

23. Задача: Компания "XYZ" получила предупреждение от другой компании о предполагаемом нарушении их товарного знака. Компания "XYZ" не согласна с обвинениями и хочет оспорить их. Какие возможности у компании "XYZ" есть для защиты своего товарного знака и оспаривания обвинений? Разработайте стратегию защиты и оспаривания, учитывая юридические аспекты.

24. Задача: Компания "XYZ" заметила, что ее товарный знак стал объектом негативных комментариев и репутационных атак со стороны конкурирующей компании. Какие меры защиты и обеспечения репутации может предпринять компания "XYZ" для противодействия негативному воздействию на свой товарный знак?

25. Задача: Компания "ABC" планирует лицензировать свой товарный знак другой компании для использования в определенной отрасли. Какие юридические и практические шаги компания "ABC" должна предпринять для заключения успешного лицензионного соглашения? Рассмотрите основные аспекты, такие как условия лицензирования, контроль качества и компенсации.

26. Задача: Компания "XYZ" обнаружила, что ее товарный знак стал общепринятым наименованием для определенного товара. Какие меры может предпринять компания "XYZ" для предотвращения общего использования своего товарного знака и сохранения его идентификационной функции?

27. Задача: Компания "ABC" решила продать свой товарный знак другой компании. Какие правовые и практические шаги компания "ABC" должна предпринять для успешного проведения сделки по продаже товарного знака? Рассмотрите вопросы оценки стоимости, перевода прав и юридических формальностей.

28. Задача: Компания "XYZ" зарегистрировала свой товарный знак, но обнаружила, что другая компания уже использовала аналогичный товарный знак до регистрации. Какие возможности есть у компании "XYZ" для решения этого конфликта и защиты своего товарного знака? Рассмотрите варианты урегулирования спора, включая переговоры, соглашения о совместном использовании или юридическое разрешение.

29. Задача: Компания "ABC" зарегистрировала свое фирменное наименование и заметила, что другая компания начала использовать похожее наименование, создавая путаницу среди потребителей. Какие меры может предпринять компания "ABC" для защиты своего фирменного наименования и пресечения незаконного использования со стороны другой компании?

30. Задача: Компания "XYZ" решила изменить свое фирменное наименование для лучшего выделения на рынке. Какие правовые и практические шаги должна предпринять компания "XYZ" для изменения фирменного наименования? Рассмотрите процесс регистрации нового наименования, изменение документов, информирование клиентов и партнеров.

31. Задача: Компания "ABC" хочет использовать в своем фирменном наименовании географическую указательность, связанную с определенным регионом. Какие юридические и практические аспекты компания "ABC" должна учесть при выборе и использовании географической указательности в своем фирменном наименовании?

32. Задача: Компания "XYZ" заметила, что другая компания начала использовать их фирменное наименование в интернет-домене, создавая путаницу и конкуренцию. Какие меры защиты может предпринять компания "XYZ" для прекращения незаконного использования своего фирменного наименования в доменном имени?

33. Задача: Компания "ABC" получила уведомление о том, что ее фирменное наименование нарушает права другой компании. Какие действия должна предпринять компания "ABC" в случае получения претензии или иска по поводу нарушения фирменного наименования? Рассмотрите варианты переговоров, медиации или судебного разбирательства.

34. Задача: Компания "ABC" разработала уникальное устройство, которое имеет потенциал для коммерческого использования. Какие шаги должна предпринять компания "ABC" для защиты своей инновации путем получения патента? Рассмотрите процесс подачи заявки на патент, требования к патентуемому изобретению и преимущества патентной защиты для коммерческого успеха.

35. Задача: Компания "XYZ" заметила, что другая компания начала производство и продажу продукта, который схож с их патентованным изобретением. Какие меры защиты может предпринять компания "XYZ" для пресечения нарушений патента и защиты своих коммерческих интересов? Рассмотрите возможность судебного иска, претензий и мирных переговоров.

36. Задача: Компания "ABC" получила уведомление о том, что их патентная заявка была отклонена из-за наличия аналогичного изобретения, уже патентованного другой компанией. Какие варианты решения проблемы у компании "ABC"? Рассмотрите возможность изменения патентной заявки, поиск альтернативных решений или оспаривание существующего патента.

37. Задача: Компания "XYZ" получила предложение о сотрудничестве со стороны другой компании, которая утверждает, что владеет патентами, необходимыми для разработки и производства нового продукта. Какие меры должна предпринять компания "XYZ" для проверки достоверности и действительности патентов, прежде чем соглашаться на сотрудничество? Рассмотрите возможность проведения патентного поиска, консультации с юристами и экспертами в области интеллектуальной собственности.

38. Задача: Компания "XYZ" разрабатывает инновационный продукт и планирует запатентовать его. Однако, они столкнулись с ограниченными финансовыми ресурсами. Какие варианты финансирования и поддержки доступны для компании "XYZ" в процессе получения и защиты патента? Рассмотрите возможность привлечения инвесторов, грантов, программ государственной поддержки и сотрудничества с инновационными инкубаторами или технопарками.

39. Задача: Компания "ABC" заинтересована в приобретении патента на технологию, разработанную другой компанией, для расширения своего продуктового портфеля. Какие шаги и меры должна предпринять компания "ABC" для проведения процесса покупки патента? Рассмотрите возможность проведения юридической оценки патента, проведения переговоров и заключения соглашения о покупке патента.

40. Задача: Компания "XYZ" столкнулась с нарушением своего патента другой компанией, которая производит и продает продукт, подобный патентованному. Какие меры и действия должна предпринять компания "XYZ" для защиты своего патента и пресечения нарушений? Рассмотрите возможность отправки предупреждений о нарушении, подачи иска в суд, обращения к правоохранительным органам и мониторинга рынка.

41. Задача: Компания "ABC" обладает патентом на инновационную технологию, которая может быть использована в различных отраслях. Какие стратегии и тактики компания "ABC" может использовать для коммерциализации своего патента и максимизации его стоимости? Рассмотрите возможность лицензирования патента, создания совместных предприятий, продажи прав на использование технологии и привлечения стратегических партнеров.

42. Задача: Компания "ABC" производит и экспортирует товары, которые имеют уникальное место происхождения. Какие правовые меры может предпринять компания "ABC" для защиты наименования места происхождения своих товаров? Рассмотрите возможность регистрации товарного знака, использования коллективного товарного знака и защиты наименования места происхождения согласно международным соглашениям.

43. Задача: Компания "XYZ" выпускает товары, наименование места происхождения которых является одним из ключевых факторов их конкурентоспособности. Какие меры компания "XYZ" должна предпринять для предотвращения незаконного использования и подделки наименования места происхождения своих товаров? Рассмотрите возможность контроля качества товаров, установления системы сертификации и проведения рыночного наблюдения.

44. Задача: Компания "ABC" обнаружила, что другая компания начала использовать наименование места происхождения, которое является идентичным или схожим с их собственным наименованием. Какие действия может предпринять компания "ABC" для защиты своих прав и пресечения незаконного использования наименования места происхождения? Рассмотрите возможность отправки предупреждений о нарушении, обращения к суду и обращения к государственным органам защиты прав потребителей.

45. Задача: Компания "XYZ" планирует расширить свое производство и начать использовать новое место происхождения для своих товаров. Какие правовые аспекты и требования следует учесть при выборе и использовании нового наименования места происхождения? Рассмотрите возможность соблюдения международных стандартов, обеспечения соответствия требованиям регулирующих органов и защиты прав потребителей.

Тема 8. ОСОБЕННОСТИ ОБОРОТА ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ТОВАРА

Вопросы по теме

1. Какое определение товара представлено в коммерческом праве? Какие основные элементы составляют понятие товара?
2. Какие права и обязанности возникают у продавца и покупателя в отношении товара согласно коммерческому праву?
3. Какие требования предъявляются к товару в контексте его качества и безопасности в коммерческом праве?
4. Какие виды гарантий предоставляются продавцом в отношении товара? Какие случаи позволяют покупателю требовать гарантийную замену, ремонт или возврат товара?
5. Какие особенности возникают при покупке товара в интернет-магазине согласно коммерческому праву? Какие права имеет покупатель при некачественном товаре или невыполнении условий доставки?
6. Каким образом коммерческое право регулирует вопросы ответственности за недоставку товара или его поставку с нарушениями?
7. Какие правила и ограничения связаны с импортом и экспортом товаров в рамках коммерческого права? Какие документы и разрешения необходимы для осуществления международной торговли?
8. Какие механизмы решения споров возникают в отношении товаров в коммерческом праве? Какие возможности имеют стороны для разрешения конфликтов в покупке-продаже товара?
9. Каким образом коммерческое право регулирует вопросы рекламы товаров? Какие требования предъявляются к информации, предоставляемой о товаре, и защите прав потребителей?
10. Какие меры предусмотрены коммерческим правом для защиты потребителей от недобросовестных или поддельных товаров? Каким образом осуществляется контроль качества и безопасности товаров на рынке?

11. Какое законодательство регулирует производство, реализацию и потребление алкогольных товаров в вашей стране?

12. Какие требования и ограничения предусмотрены для регистрации и лицензирования предприятий, занимающихся производством, импортом или продажей алкогольных товаров?

13. Какие виды алкогольных напитков подлежат регулированию в соответствии с законодательством? Каковы особенности регулирования крепких спиртных напитков по сравнению с слабоалкогольными напитками?

14. Какие требования предъявляются к маркировке и упаковке алкогольных товаров? Какие сведения должны быть указаны на этикетках алкогольных напитков согласно законодательству?

15. Какие правила и ограничения устанавливаются для рекламы и продажи алкогольных товаров? Каковы ограничения в отношении рекламы алкоголя в средствах массовой информации и на общественных мероприятиях?

16. Какие меры контроля и наказания предусмотрены за нарушение законодательства в области алкогольных товаров? Какие санкции могут быть применены к лицам или предприятиям, нарушающим правила производства или продажи алкоголя?

17. Какие особенности имеет правовое регулирование алкогольных товаров в отношении их экспорта или импорта? Какие документы и разрешения необходимы для осуществления международной торговли алкоголем?

18. Какие механизмы предусмотрены для защиты прав потребителей алкогольных товаров? Каким образом обеспечивается информированность потребителей о составе и качестве алкогольных напитков?

19. Какое законодательство регулирует ответственность за употребление алкоголя в общественных местах или в состоянии алкогольного опьянения? Какие последствия могут быть для нарушителей?

20. Каковы правила и процедуры получения специального разрешения на розничную продажу алкогольных напитков? Какие требования предъявляются к заявителям и какие проверки проводятся в этом процессе?

21. Какие права и обязанности имеют поставщики и розничные продавцы алкогольных товаров? Какие сделки или практики могут быть запрещены или ограничены в рамках регулирования алкогольной торговли?

22. Каковы особенности регулирования алкогольных товаров в онлайн-торговле? Какие требования предъявляются к интернет-платформам и продавцам, занимающимся продажей алкоголя через Интернет?

23. Какие меры и инициативы предпринимаются для снижения потребления алкогольных товаров в целях общественного здоровья? Какие программы и кампании проводятся для пропаганды здорового образа жизни и борьбы с алкогольной зависимостью?

24. Какова роль международных организаций, таких как Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ), в разработке и согласовании международных стандартов и политик в области регулирования алкоголя?

25. Каковы основные законы и нормативные акты, регулирующие оборот лекарственных средств в вашей стране?

26. Какие требования предъявляются к производству, регистрации, хранению, транспортировке и реализации лекарственных средств?

27. Какие органы и структуры ответственны за контроль и надзор за оборотом лекарственных средств? Каковы их полномочия и функции?

28. Какова процедура регистрации и получения разрешения на выпуск и реализацию лекарственных средств?

29. Какие меры принимаются для обеспечения качества, эффективности и безопасности лекарственных средств? Как проводится контроль и оценка их качества?

30. Какие требования предъявляются к маркировке, упаковке и информационной поддержке лекарственных средств?

31. Какие ограничения и запреты существуют в отношении рекламы и пропаганды лекарственных средств? Как контролируется и наказывается нарушение этих требований?

32. Каковы права и обязанности производителей, поставщиков и реализаторов лекарственных средств? Какие сделки или практики могут быть запрещены или ограничены в рамках регулирования оборота лекарственных средств?

33. Какова роль международных организаций, таких как Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) и Европейское агентство по лекарственным препаратам (ЕМА), в разработке международных стандартов и политик в области регулирования лекарственных средств?

34. Какие меры принимаются для борьбы с контрафактными и поддельными лекарственными средствами? Как проводится контроль и наказывается незаконная деятельность в сфере оборота лекарственных средств?

35. Каким образом информация может рассматриваться как товар в коммерческом праве?

36. Какие правовые механизмы обеспечивают защиту информации как товара?

37. Каковы требования к охране конфиденциальной информации в коммерческом праве?

38. Какие права и обязанности имеют стороны при передаче информации в рамках коммерческих отношений?

39. Какова роль авторских прав в контексте информации как товара?

40. Каковы особенности коммерческой эксплуатации информации, включая ее продажу, лицензирование и использование в рекламных целях?

41. Какие ограничения существуют на использование информации в коммерческих целях, включая правила конкуренции и защиту потребителей?

42. Как регулируется передача информации через электронные средства связи и интернет в коммерческих отношениях?
43. Какие меры предусмотрены для защиты информации от несанкционированного доступа и использования, таких как кража или хакерские атаки?
44. Каковы последствия нарушения правил коммерческого использования информации и какие меры принимаются для защиты правообладателей?
45. Каковы основные правовые требования и ограничения для реализации оружия в коммерческом праве РФ?
46. Какие виды лицензий необходимо получить для осуществления коммерческой деятельности по продаже огнестрельного оружия?
47. Какие документы и процедуры требуются для получения лицензии на торговлю оружием?
48. Какие условия должны быть соблюдены при хранении и транспортировке огнестрельного оружия в коммерческой деятельности?
49. Какие требования к безопасности и контролю соблюдаются при реализации оружия в коммерческом праве?
50. Какие ограничения существуют в отношении продажи определенных типов оружия, таких как автоматическое оружие или военная техника?
51. Какие наказания предусмотрены за нарушение правил и требований коммерческой деятельности в области оружия?
52. Какие права и обязанности возлагаются на продавца оружия в коммерческом праве?
53. Какие меры контроля и надзора осуществляются государством для обеспечения безопасности и регуляции рынка оружия в коммерческом праве?
54. Какие документы и записи необходимо вести при осуществлении коммерческой деятельности по продаже оружия?

55. Какие юридические требования необходимо соблюдать при продаже и приобретении ценных бумаг в качестве товара?
56. Какие документы и лицензии требуются для торговли ценными бумагами в качестве товара?
57. Каковы права и обязанности продавца ценных бумаг в качестве товара?
58. Какие гарантии и ограничения предоставляются покупателю ценных бумаг как товара?
59. Как регулируется ответственность за недоставку или некачественные ценные бумаги, проданные в качестве товара?
60. Какие меры предусмотрены для защиты инвесторов при покупке и продаже ценных бумаг в качестве товара?
61. Как регулируются условия и процедуры возврата ценных бумаг, приобретенных в качестве товара?
62. Какие требования относятся к информационному раскрытию при продаже ценных бумаг в качестве товара?
63. Каковы правила и ограничения относительно рекламы и маркетинга ценных бумаг как товара?
64. Как регулируется торговля и переоформление прав собственности на ценные бумаги, проданные в качестве товара?
65. Какие правовые требования регулируют продажу и покупку драгоценных металлов в качестве товара?
66. Какие лицензии и разрешения необходимы для осуществления торговли драгоценными металлами?
67. Какие требования предъявляются к маркировке и сертификации драгоценных металлов в качестве товара?
68. Каковы права и обязанности продавца драгоценных металлов как товара?
69. Какие права и защита предоставляются покупателю драгоценных металлов в качестве товара?
70. Как регулируется ответственность за некачественные или поддельные драгоценные металлы, проданные в качестве товара?

71. Каковы правила и ограничения относительно экспорта и импорта драгоценных металлов как товара?
72. Как регулируется реклама и маркетинг драгоценных металлов как товара?
73. Какие меры предусмотрены для защиты потребителей при покупке драгоценных металлов в качестве товара?
74. Какие требования относятся к хранению и перевозке драгоценных металлов как товара?
75. Каково юридическое определение программного обеспечения как товара?
76. Какие права и обязанности продавца программного обеспечения как товара?
77. Какие права и защита предоставляются покупателю программного обеспечения в качестве товара?
78. Как регулируется лицензирование программного обеспечения как товара?
79. Каковы требования к маркировке и сертификации программного обеспечения в качестве товара?
80. Какие правила и ограничения относятся к экспорту и импорту программного обеспечения как товара?
81. Каковы меры защиты интеллектуальной собственности программного обеспечения как товара?
82. Как регулируется ответственность за нарушение авторских прав или лицензионных условий при использовании программного обеспечения в качестве товара?
83. Как регулируется перевод прав собственности на программное обеспечение при его продаже в качестве товара?
84. Какие меры предусмотрены для защиты потребителей при приобретении программного обеспечения как товара?

Практические задания по теме

1. Исследование и анализ законодательства РФ, регулирующего оборот лекарственных средств. Определение основных требований и ограничений, которые необходимо соблюдать при коммерческой деятельности в этой области.

2. Разработка политики и процедур внутреннего контроля для оборота лекарственных средств. Включите в задание создание правил хранения, транспортировки, учета и контроля качества лекарственных средств.

3. Изучение процедуры получения лицензии на осуществление деятельности по реализации лекарственных средств. Составьте план действий для подачи заявления, сбора необходимых документов и прохождения соответствующей экспертизы.

4. Проведение мониторинга и проверки лекарственных средств на соответствие требованиям законодательства. Задание может включать разработку методики и критериев проверки, проведение выборочной проверки на соответствие документации и контрольных образцов.

5. Организация обучения и подготовки сотрудников по правилам оборота лекарственных средств. Создайте план обучения, включающий правила хранения, транспортировки, документооборота и контроля качества.

6. Разработка механизма обратной связи и решения претензий от потребителей лекарственных средств. Составьте план действий для приема, обработки и рассмотрения претензий, включая процедуры расследования инцидентов и принятия корректирующих мер.

7. Проведение анализа рисков и разработка плана управления рисками в сфере оборота лекарственных средств. Идентифицируйте основные риски, связанные с реализацией лекарственных средств, и предложите меры по их минимизации и управлению.

8. Исследование международного опыта в области правового регулирования оборота лекарственных средств. Сравните законодательство и практику других стран с российскими нормативными актами и выявите основные различия и сходства.

9. Исследование и классификация товаров по различным категориям (например, товары потребительские, товары производственные, товары услуги). Разработка таблицы, в которой указываются основные характеристики каждой категории товаров.

10. Анализ законодательства РФ о товарах и выявление основных прав и обязанностей продавцов и покупателей. Создание сценария ситуационных задач, в которых необходимо определить правовые последствия для продавца и покупателя при нарушении законодательства о товарах.

11. Разработка и описание процедуры оформления договора купли-продажи товара. Включение в задание шаблона договора и указание основных условий, которые должны быть учтены в документе.

12. Исследование и анализ прав потребителей при покупке товаров. Составление инструкции для продавцов по соблюдению прав потребителей, включая информацию о гарантийных сроках, возврате товара, правилах обмена и т.д.

13. Изучение особенностей правового регулирования электронной коммерции. Разработка рекомендаций для интернет-магазинов по соблюдению правил онлайн-торговли, включая требования к информации о товаре, условиях доставки, защите персональных данных и др.

14. Определение правовых требований к маркировке товаров. Создание списка основных элементов, которые должны быть указаны на упаковке или ярлыке товара, в соответствии с законодательством.

15. Исследование способов защиты товарных знаков и патентов на изобретения. Разработка сценария деловой игры, в которой участникам предлагается защитить свой товарный знак или изобретение от незаконного использования.

16. Разработка рекомендаций для предотвращения контрафактной продукции на рынке. Создание плана мероприятий, которые должны быть предприняты для обеспечения защиты от производства и распространения контрафактных товаров.

17. Разработка политики управления качеством товаров. Создание чек-листа, включающего основные этапы и требования к контролю качества товаров, в том числе проведение испытаний, сертификации и подтверждения соответствия.

18. Проведение исследования рыночной конкуренции. Задание состоит в анализе законодательства о недобросовестной конкуренции

и формировании стратегии предотвращения незаконных действий конкурентов, таких как подделка товаров или недостоверная реклама.

19. Разработка политики ценообразования на товары. Участникам предлагается провести анализ рыночных условий и конкуренции, определить оптимальные стратегии ценообразования и разработать соответствующий план.

20. Проведение аудита интеллектуальной собственности. Задание включает изучение правовой защиты товарных знаков, патентов и авторских прав, а также проведение проверки на соответствие требованиям законодательства.

21. Разработка плана по управлению интеллектуальной собственностью. Участникам предлагается определить цели, стратегии и действия по защите и коммерциализации интеллектуальной собственности в рамках коммерческой деятельности.

22. Проведение анализа рисков и разработка плана управления рисками в сфере товаров. Задание включает идентификацию основных рисков, связанных с производством, дистрибуцией и продажей товаров, и разработку мер по их минимизации и управлению.

23. Организация мероприятий по информированию потребителей о товарах. Участникам предлагается разработать план информационной кампании о товарах, включающий выбор каналов коммуникации, разработку информационных материалов и проведение рекламных акций.

24. Разработка процедуры решения споров, связанных с товарными делами. Участникам предлагается создать модельный договор, включающий механизм разрешения споров, например, через арбитраж или судебное разбирательство.

25. Исследование вопросов таможенного регулирования товаров. Задание предполагает анализ законодательства о таможенных процедурах и правилах ввоза-вывоза товаров, включая таможенное оформление, уплату пошлин и налогов, требования к документации и таможенный контроль. Студентам предлагается разработать чек-лист или инструкцию, которая поможет предприятию правильно выполнить все необходимые таможенные процедуры при ввозе или вывозе товаров.

26. Анализ договорных отношений в сфере товарных поставок. Задание включает изучение правового регулирования договоров

купли-продажи и договоров поставки товаров, а также анализ основных положений и ответственности сторон. Студентам предлагается проанализировать и сравнить примеры договоров, разработать рекомендации по составлению и защите интересов сторон в таких договорах.

27. Проведение анализа товарного ассортимента и маркетинговых стратегий. Задание предполагает исследование рынка и конкуренции, анализ предпочтений потребителей и их спроса на различные товары. Студентам предлагается разработать рекомендации по формированию товарного ассортимента и выбору маркетинговых стратегий для успешной коммерческой деятельности.

28. Разработка политики управления запасами товаров. Задание включает анализ потребности и спроса на товары, определение оптимального уровня запасов, разработку процедур учета и контроля запасов, а также решение вопросов связанных с логистикой и складским хранением товаров.

29. Анализ рыночных и нематериальных активов. Задание предполагает изучение и оценку нематериальных активов, таких как товарные знаки, патенты, авторские права и другие интеллектуальные собственности. Студентам предлагается провести анализ рыночной стоимости этих активов, оценить их вклад в коммерческую деятельность предприятия и разработать стратегию их использования и защиты.

30. Разработка программы лояльности для товаров. Задание предполагает создание концепции и плана программы лояльности, направленной на удержание клиентов и стимулирование повторных покупок товаров. Студентам предлагается определить основные механизмы и бонусы программы, разработать правила участия, описать процедуры накопления и использования бонусных баллов, а также предложить маркетинговые инструменты для продвижения программы лояльности.

31. Разработка стратегии ценообразования на товары. Задание включает анализ рыночных условий, изучение конкуренции и спроса на товары, определение оптимального уровня цен и дифференциации по сегментам рынка. Студентам предлагается разработать стратегию ценообразования, включающую определение базовых цен, применение

скидок и акций, а также прогнозирование ценовых изменений и реакцию на них.

32. Проведение анализа товарного позиционирования и брендинга. Задание предполагает изучение рынка, анализ конкурентов и целевой аудитории, а также разработку уникального товарного предложения и стратегии брендинга. Студентам предлагается создать маркетинговый план, включающий определение ценностей бренда, формирование имиджа и коммуникационных стратегий.

33. Разработка политики обеспечения качества товаров. Задание включает изучение стандартов и требований к качеству товаров, разработку процедур контроля и сертификации, а также создание системы управления качеством. Студентам предлагается разработать план действий для обеспечения качества товаров, включающий выбор поставщиков, проведение проверок и аудитов, а также реагирование на жалобы и рекламации потребителей.

34. Исследование и анализ правил упаковки и маркировки товаров. Задание предполагает изучение законодательства и стандартов, касающихся требований к упаковке и маркировке товаров, включая информацию о производителе, составе, сроках годности и других обязательных элементах. Студентам предлагается разработать рекомендации и руководство по правильной упаковке и маркировке товаров в соответствии с требованиями законодательства, а также провести анализ примеров упаковки и маркировки товаров на рынке.

35. Разработка стратегии продвижения товаров. Задание включает анализ рынка и конкурентов, определение целевой аудитории и ее потребностей, разработку маркетинговых коммуникаций и каналов продвижения товаров. Студентам предлагается создать маркетинговый план, включающий выбор оптимальных инструментов продвижения, разработку рекламных и промо-материалов, а также определение бюджета и плана мониторинга эффективности стратегии продвижения.

36. Проведение анализа рынка и выбор ассортимента товаров для ведения коммерческой деятельности. Задание предполагает исследование рыночной среды, анализ спроса и конкуренции, а также определение оптимального ассортимента товаров для предприятия. Студентам предлагается разработать бизнес-план, включающий выбор товарных категорий, анализ конкурентного преимущества, прогнозирование продаж и прибыли.

37. Разработка программы контроля качества и безопасности товаров. Задание включает исследование стандартов и требований к качеству и безопасности товаров, разработку процедур контроля и испытаний, а также создание системы мониторинга и реагирования на возможные проблемы. Студентам предлагается разработать программу контроля качества, включающую выбор методов контроля, проведение тестирования и анализ результатов, а также разработку мер по улучшению качества и безопасности товаров.

38. Анализ законодательства о ценообразовании: Студентам предлагается изучить и проанализировать соответствующие законы и нормативные акты, регулирующие ценообразование в определенной стране или регионе. Задание включает изучение основных положений, определение требований и ограничений, анализ ответственности за нарушения.

39. Определение базовых цен: Студентам предлагается провести анализ рынка и конкурентов, чтобы определить базовые цены на товары или услуги. Задание включает определение стоимости производства, учет факторов спроса и предложения, а также оценку конкурентных цен.

40. Расчет себестоимости: Студентам предлагается провести расчет себестоимости товаров или услуг, учитывая все затраты, включая материалы, трудовые ресурсы, аренду, налоги и другие расходы. Задание включает определение методов расчета и анализ факторов, влияющих на себестоимость.

41. Дифференциация цен по сегментам рынка: Студентам предлагается разработать стратегию дифференциации цен в зависимости от сегментов рынка. Задание включает анализ потребностей и предпочтений различных групп потребителей, определение ценовых сегментов и разработку механизмов ценообразования для каждого сегмента.

42. Планирование и проведение акций и скидок: Студентам предлагается разработать план акций и скидок, учитывая правовые требования и ограничения. Задание включает определение видов акций и скидок, условий и сроков проведения, а также оценку их эффективности.

43. Прогнозирование ценовых изменений и реакция на них: Студентам предлагается провести анализ факторов, влияющих на цены (например, изменения в стоимости сырья, валютных курсах, инфляции

и т. д.) и разработать стратегию реагирования на возможные ценовые изменения. Задание включает определение механизмов мониторинга и анализа рынка, а также план действий при изменении ценовой ситуации.

44. Анализ судебной практики по ценообразованию: Студентам предлагается изучить судебные решения и дела, связанные с ценообразованием, и проанализировать, какие аспекты и спорные вопросы в этой области подлежат судебному разбирательству. Задание включает изучение решений судов, их аргументации и влияния на практику ценообразования.

45. Подготовка документов о ценообразовании: Студентам предлагается составить различные документы, связанные с ценообразованием, включая прайс-листы, договоры, коммерческие предложения и т.д. Задание включает учет требований законодательства и правил составления таких документов.

46. Анализ рекламы и маркетинговых стратегий: Студентам предлагается проанализировать рекламные и маркетинговые стратегии, связанные с ценообразованием, и оценить их соответствие законодательству и требованиям недобросовестной конкуренции. Задание включает изучение нормативных актов, касающихся рекламы и маркетинга, и анализ практики их применения.

47. Оценка последствий нарушений ценового законодательства: Студентам предлагается провести анализ нарушений ценового законодательства и оценить возможные последствия для предприятий. Задание включает изучение санкций и ответственности за нарушения, а также разработку рекомендаций по предотвращению и урегулированию таких нарушений.

48. Разработка внутренних правил и процедур ценообразования: Студентам предлагается разработать внутренние правила и процедуры ценообразования для организации, учитывая требования законодательства и особенности деятельности компании. Задание включает определение процессов утверждения цен, контроля за их изменениями и обеспечения соблюдения правовых требований.

49. Анализ законодательства о сельскохозяйственных товарах: Студентам предлагается изучить и проанализировать законы и нормативные акты, регулирующие производство, оборот и торговлю сельскохозяйственными товарами. Задание включает изучение требований

по качеству, безопасности, маркировке, упаковке, сертификации и другим аспектам, регулирующим сельскохозяйственные товары.

50. Сертификация и маркировка сельскохозяйственных товаров: Студентам предлагается разработать процесс сертификации и маркировки сельскохозяйственных товаров с учетом требований законодательства. Задание включает определение необходимых сертификационных процедур, выбор соответствующих маркировочных символов и разработку системы контроля соответствия товаров требованиям.

51. Правовые аспекты генномодифицированных организмов (ГМО): Студентам предлагается изучить правовое регулирование производства, использования и маркировки сельскохозяйственных товаров, содержащих ГМО. Задание включает анализ требований по обязательной маркировке ГМО-содержащих товаров, правил и процедур генетической модификации, а также вопросов ответственности и контроля за ГМО.

52. Защита прав потребителей сельскохозяйственных товаров: Студентам предлагается исследовать права потребителей сельскохозяйственных товаров и меры их защиты, предусмотренные законодательством. Задание включает изучение требований по информированию потребителей, обязательному указанию характеристик и свойств товаров, правилам возврата и замены товаров, а также процедурам разрешения споров.

53. Регулирование цен на сельскохозяйственные товары: Студентам предлагается исследовать правовое регулирование ценообразования на сельскохозяйственные товары. Задание включает изучение механизмов установления цен, возможных ограничений на ценообразование, а также мер по предотвращению недобросовестной конкуренции.

54. Разработка контрактов и договоров по сельскохозяйственным товарам: Студентам предлагается разработать контракты и договоры, связанные с производством, поставкой, транспортировкой или торговлей сельскохозяйственными товарами. Задание включает определение необходимых условий, правил и требований, учитывая законодательство о сельскохозяйственных товарах и специфику отрасли.

55. Анализ системы лицензирования и разрешительных процедур: Студентам предлагается изучить систему лицензирования и раз-

решительных процедур, связанных с производством и оборотом сельскохозяйственных товаров. Задание включает анализ требований к получению лицензий и разрешений, процедур и сроков их получения, а также оценку их влияния на бизнес сельскохозяйственных предприятий.

56. Анализ споров и разрешение конфликтов в сфере сельскохозяйственных товаров: Студентам предлагается проанализировать типичные споры и конфликты, возникающие в сфере сельскохозяйственных товаров, и разработать механизмы и процедуры их разрешения. Задание включает изучение правовых аспектов разрешения споров, включая альтернативные методы разрешения споров (посредничество, арбитраж), и разработку рекомендаций для предотвращения и урегулирования конфликтов.

57. Оценка экологического воздействия сельскохозяйственных товаров: Студентам предлагается провести оценку экологического воздействия сельскохозяйственных товаров на окружающую среду, включая использование пестицидов, удобрений, водных ресурсов и других факторов. Задание включает изучение экологических требований и нормативов, разработку мер по снижению негативного воздействия и оценку соответствия сельскохозяйственных предприятий экологическим стандартам.

58. Анализ лицензионного соглашения: Попросите студентов изучить и проанализировать лицензионное соглашение для определенного программного обеспечения. Затем попросите их выделить основные права и обязанности продавца и покупателя, а также оценить его с точки зрения защиты прав потребителей.

59. Сравнение маркировки и сертификации: Попросите студентов провести сравнительный анализ требований к маркировке и сертификации программного обеспечения в разных юрисдикциях. Затем попросите их выявить основные различия и сделать выводы о роли и важности этих требований в коммерческом праве.

60. Интеллектуальная собственность и защита: Попросите студентов провести исследование о случаях нарушения интеллектуальной собственности в сфере программного обеспечения. Затем попросите их разработать стратегии и меры для защиты прав интеллектуальной собственности в контексте коммерческого права.

61. Права и обязанности потребителей: Попросите студентов составить список прав потребителей при приобретении программного обеспечения в качестве товара. Затем попросите их обсудить возможные нарушения этих прав и предложить меры для их защиты.

62. Практика оформления лицензионного соглашения: Предложите студентам разработать пример лицензионного соглашения для программного обеспечения в качестве товара. Задание должно включать определение области применения, прав и обязанностей сторон, условий использования и защиты прав интеллектуальной собственности.

63. Правовая аналитика: Попросите студентов выбрать актуальную правовую проблему, связанную с программным обеспечением как товаром, и провести глубокий анализ с помощью юридических источников и судебной практики. Затем попросите их предложить рекомендации или изменения в законодательстве для решения этой проблемы.

64. Анализ правового регулирования: Попросите студентов изучить законодательство, регулирующее ценные бумаги в вашей стране. Затем попросите их сделать обзор основных положений и требований, связанных с обращением и реализацией ценных бумаг как товара.

65. Исследование разновидностей ценных бумаг: Попросите студентов провести исследование о различных типах ценных бумаг, таких как акции, облигации, векселя и др. Затем попросите их описать основные характеристики каждого типа и определить их особенности при реализации как товара.

66. Анализ рисков и правовой защиты: Попросите студентов провести анализ рисков, связанных с торговлей ценными бумагами, и выявить основные права и обязанности продавца и покупателя в контексте коммерческого права. Затем попросите их предложить меры по защите прав и снижению рисков при реализации ценных бумаг.

67. Судебная практика: Предложите студентам провести исследование судебной практики по делам, связанным с реализацией и обращением ценных бумаг. Затем попросите их анализировать решения судов и выделить ключевые аспекты, влияющие на реализацию ценных бумаг как товара.

68. Разработка договора купли-продажи ценных бумаг: Попросите студентов разработать пример договора купли-продажи ценных бумаг. Задание должно включать условия продажи, определение прав и обязанностей сторон, регулирование передачи собственности и другие важные аспекты, связанные с реализацией ценных бумаг.

69. Исследование международного аспекта: Попросите студентов провести исследование о международном регулировании ценных бумаг в разных странах или регионах. Затем попросите их сравнить и анализировать различия в правовом регулировании и требованиях при реализации ценных бумаг как товара.

70. Процедура регистрации и обращения: Попросите студентов изучить процедуру регистрации и обращения ценных бумаг в соответствии с законодательством. Затем попросите их разработать пошаговую инструкцию или презентацию, объясняющую эту процедуру продавцам и покупателям ценных бумаг.

71. Оценка ценных бумаг: Попросите студентов изучить методы оценки ценных бумаг и факторы, влияющие на их стоимость. Затем попросите их провести оценку определенных ценных бумаг и объяснить, какие факторы были приняты во внимание при их оценке.

72. Контроль и надзор: Предложите студентам провести исследование органов контроля и надзора, ответственных за регулирование рынка ценных бумаг. Затем попросите их обсудить роль и функции этих органов, а также их влияние на реализацию и обращение ценных бумаг как товара.

73. Защита прав инвесторов: Попросите студентов изучить механизмы и меры, направленные на защиту прав инвесторов при реализации ценных бумаг. Затем попросите их оценить эффективность этих мер и предложить возможные улучшения или дополнения.

74. Разработка информационных материалов: Предложите студентам разработать информационные материалы, которые бы объясняли основные аспекты реализации и обращения ценных бумаг как товара. Эти материалы могут быть в виде брошюр, презентаций или видеоуроков и предназначены для широкой аудитории.

75. Анализ законодательства: Попросите студентов провести анализ законодательства РФ, регулирующего продажу акций. Попро-

сите их выявить основные нормы и требования, касающиеся процедуры продажи акций, прав и обязанностей сторон, а также ограничения и оговорки, установленные законодательством.

76. Разработка договора купли-продажи акций: Предложите студентам разработать пример договора купли-продажи акций в соответствии с требованиями российского законодательства. Задание должно включать условия продажи, определение прав и обязанностей сторон, порядок передачи акций и другие важные аспекты, связанные с продажей акций.

77. Анализ процедуры передачи акций: Попросите студентов изучить процедуру передачи акций в соответствии с законодательством РФ. Затем попросите их описать последовательность действий, требуемых для заключения сделки продажи акций, включая оформление документов, уведомления и регистрацию сделки.

78. Рассмотрение особых видов акций: Предложите студентам изучить особенности продажи различных видов акций, таких как привилегированные акции, обыкновенные акции или акции с ограниченным голосованием. Попросите их выявить основные отличия в правах и обязанностях владельцев таких акций и описать их влияние на процесс продажи.

79. Анализ рисков и защита прав: Попросите студентов провести анализ возможных рисков, связанных с продажей акций в РФ, и выделить меры по защите прав продавца и покупателя. Затем попросите их обсудить варианты страхования от этих рисков и предложить рекомендации по снижению рисков при продаже акций.

80. Судебная практика: Предложите студентам исследовать судебную практику, связанную с спорами, возникающими при продаже акций в РФ.

81. Анализ лицензирования: Попросите студентов изучить процесс и требования лицензирования медицинских услуг в вашей стране. Затем попросите их описать процедуру получения лицензии, права и обязанности медицинских учреждений и их влияние на коммерческую деятельность.

82. Сравнительный анализ моделей оплаты: Попросите студентов провести сравнительный анализ различных моделей оплаты меди-

цинских услуг, таких как государственное финансирование, страхование, самооплата и др. Затем попросите их оценить преимущества и недостатки каждой модели с точки зрения коммерческого права.

83. Защита прав потребителей: Попросите студентов исследовать права и обязанности пациентов при получении медицинских услуг в качестве товара. Затем попросите их выделить основные аспекты защиты прав потребителей в медицинском праве и предложить меры для их укрепления.

84. Оценка рисков и страхование: Попросите студентов провести оценку возможных рисков, связанных с коммерческой деятельностью в сфере медицинских услуг, и предложить меры по управлению этими рисками. Затем попросите их обсудить роль страхования в защите интересов медицинских учреждений и пациентов.

85. Анализ медицинских договоров: Предложите студентам изучить особенности медицинских договоров, используемых при предоставлении медицинских услуг как товара. Затем попросите их разработать пример медицинского договора, включающего условия оказания услуг, ответственность сторон и другие важные аспекты с точки зрения коммерческого права.

86. Анализ рынка косметологических услуг: Попросите студентов провести анализ рынка косметологических услуг, исследовать его тенденции и особенности. Затем попросите их оценить спрос на эти услуги, а также выявить конкурентные преимущества и вызовы для коммерческого предложения.

87. Разработка бизнес-модели косметологического салона: Предложите студентам разработать бизнес-модель для косметологического салона, включая определение целевой аудитории, предлагаемые услуги, ценообразование, каналы продаж и маркетинговые стратегии.

88. Анализ правовых аспектов: Попросите студентов изучить правовые аспекты, связанные с предоставлением косметологических услуг, включая требования к лицензированию, соблюдение стандартов безопасности и гигиены, а также защиту прав потребителей. Затем попросите их оценить влияние этих аспектов на предоставление косметологических услуг как товара.

89. Разработка маркетинговой стратегии: Предложите студентам разработать маркетинговую стратегию для продвижения косметологических услуг. Задание должно включать исследование целевой

аудитории, выбор подходящих каналов продаж, разработку рекламных материалов и акций, а также оценку эффективности маркетинговых действий.

90. Обзор инноваций в косметологической индустрии: Попросите студентов исследовать последние инновации и новые технологии в области косметологии. Затем попросите их описать, как эти инновации могут повлиять на предоставление косметологических услуг и какие возможности они открывают для развития бизнеса в этой отрасли.

91. Оценка качества и удовлетворенности клиентов: Предложите студентам разработать опросник или методику оценки качества предоставляемых косметологических услуг

92. Анализ рынка драгоценных металлов: Попросите студентов провести анализ рынка драгоценных металлов, включая оценку спроса и предложения, ценообразования, тенденции и особенности данной отрасли. Затем попросите их оценить роль драгоценных металлов как товара на международном рынке.

93. Исследование инвестиционного потенциала: Предложите студентам исследовать инвестиционный потенциал драгоценных металлов, таких как золото, серебро и платина. Попросите их анализировать долгосрочную и краткосрочную прибыльность инвестиций в драгоценные металлы и оценить риски, связанные с этими инвестициями.

94. Регулирование и лицензирование: Попросите студентов изучить законодательство и требования, связанные с торговлей драгоценными металлами в вашей стране. Затем попросите их описать процедуры регистрации, лицензирования и контроля за деятельностью, связанной с драгоценными металлами, и обсудить их значение с точки зрения коммерческого права.

95. Анализ рисков и страхование: Попросите студентов провести анализ рисков, связанных с торговлей драгоценными металлами, включая волатильность цен, подделку, хранение и транспортировку. Затем попросите их оценить возможные меры по управлению этими рисками и обсудить роль страхования в защите интересов трейдеров и инвесторов.

96. Международная торговля: Предложите студентам изучить особенности международной торговли драгоценными металлами, включая таможенные процедуры, международные соглашения и регу-

лирование в данной сфере. Попросите их оценить влияние международной торговли на ценообразование и доступность драгоценных металлов.

Задачи по теме:

1. Фермерская хозяйка Катерина производит сыр и планирует продавать его на рынке в своем городе. Ее сосед, также фермер, предупредил ее, что ей необходимо получить соответствующие лицензии и сертификаты, прежде чем она сможет законно продавать свой сыр. Какие лицензии и сертификаты нужны Катерине, чтобы законно продавать свой сыр?

2. Фермер из США хочет экспортировать свой урожай в Европу. Какие требования и сертификации он должен выполнить, чтобы его продукты соответствовали правилам Европейского союза?

3. Фермерский кооператив в Японии планирует выращивать рис. Они узнают, что на некоторых рынках есть большой спрос на органический рис, но они не знают, как получить соответствующий сертификат. Как они могут получить органический сертификат для своего риса, и что это потребует от них?

4. Фермер в России планирует использовать пестициды на своей ферме. Он знает, что необходимо соблюдать определенные правила, чтобы быть в соответствии с законом. Какие требования ему нужно соблюдать, и какие последствия могут быть, если он нарушит эти правила?

5. Фермер из Италии производит экологически чистый оливковый масло, которое он хочет продавать на местном рынке. Какие правила и нормы относятся к производству и продаже оливкового масла в Италии, и как он может убедиться, что его продукт соответствует этим требованиям?

6. Компания "ABC Electronics" производит и продает электронику. Они заметили, что некоторые из их конкурентов начали производить и продавать поддельные копии их товаров. Какие правовые

меры они могут предпринять, чтобы защитить свои товарные права и пресечь незаконное использование их товарных знаков?

7. Между компаниями "XYZ Clothing" и "Fashion Trends" возник спор относительно использования определенного дизайна одежды. Обе компании утверждают, что они первыми создали этот дизайн и имеют права на его использование. Какое правовое регулирование применимо в данном случае, и каким образом можно разрешить этот спор?

8. Фирма "Best Beverages" производит и продает различные напитки, включая безалкогольные напитки и алкогольные напитки. Они решили ввести новый безалкогольный напиток на рынок. Какие требования и ограничения существуют в отношении рекламы и маркировки безалкогольных напитков, и как компания должна их соблюдать?

9. Компания "Home Appliances" специализируется на продаже бытовой техники. Они обнаружили, что один из их поставщиков поставляет им поддельные и некачественные товары, несмотря на заключенный договор. Какие меры "Home Appliances" может предпринять в соответствии с коммерческим правом для защиты своих интересов и возврата убытков?

10. Фирма "Global Pharmaceuticals" разрабатывает и производит лекарства. Они столкнулись с проблемой нарушения патентных прав и незаконного производства и продажи их лекарственных препаратов другими компаниями. Какие правовые меры могут быть предприняты для защиты патентных прав "Global Pharmaceuticals" и пресечения незаконной деятельности?

11. Компания "Food Delights" производит и продает пищевые продукты. Они решили ввести на рынок новый продукт, который содержит уникальные ингредиенты, но их конкуренты начали производить и продавать похожий продукт без их разрешения. Какие меры "Food Delights" может предпринять для защиты своих товарных прав и пресечения незаконного использования своего продукта?

12. Компания "Tech Solutions" разрабатывает и продает программное обеспечение для бизнеса. Они обнаружили, что некоторые клиенты используют их программное обеспечение без покупки лицен-

зии или нарушают условия лицензионного соглашения. Какие правовые меры "Tech Solutions" может предпринять для защиты своих авторских прав и восстановления своих интересов?

13. Компания "Luxury Watches" специализируется на продаже роскошных часов. Они получили информацию, что на рынке появились поддельные копии их товаров, которые пытаются продавать под видом оригинальных. Какие меры "Luxury Watches" может предпринять для пресечения производства и продажи поддельных товаров и защиты своей репутации?

14. Компания "Sports Gear" производит и продает спортивные товары. Они решили запатентовать новое изобретение в области спортивных товаров. Какие требования необходимо выполнить для получения патента, и какая защита они получают после его получения?

15. Фирма "Tech Innovations" зарегистрировала свой товарный знак и начала его использование на рынке. Они узнали, что другая компания начала использовать подобный знак, который может вызвать путаницу у потребителей. Какие меры "Tech Innovations" может предпринять для защиты своего товарного знака и предотвращения незаконного использования его конкурентами?

16. Компания "PharmaMed" разрабатывает и производит новый препарат для лечения редкого заболевания. Они хотят получить регистрацию лекарственного средства в России. Какие юридические и регуляторные требования необходимо выполнить для получения регистрации? Какие государственные органы и процедуры вовлечены в этот процесс?

17. Фармацевтическая компания "HealthCare" планирует ввести на рынок новую лекарственную форму для своего уже зарегистрированного лекарства. Какие правовые процедуры необходимо пройти для получения разрешения на внесение изменений в регистрационное досье? Какие требования должны быть соблюдены, чтобы гарантировать безопасность и эффективность новой лекарственной формы?

18. Компания "PharmaFast" заметила, что на рынке появились поддельные лекарства, которые являются копиями их оригинальных препаратов. Какие меры они могут предпринять, чтобы бороться с

контрафактными лекарствами и защитить свои права на интеллектуальную собственность?

19. Фармацевтическая компания "MediCare" хочет провести клинические испытания своего нового лекарства в России. Какие требования и процедуры необходимо выполнить для получения разрешения на проведение клинических испытаний? Какие права и обязанности компании в рамках проведения испытаний и отчетности перед государственными органами?

20. Аптека "HealthyLife" получила заказ на поставку определенного лекарства от клиники, но в настоящее время это лекарство отсутствует в их ассортименте. Какие правовые ограничения и требования относятся к поставке лекарств в аптеки? Какие действия должна предпринять аптека, чтобы соблюсти законодательство и удовлетворить запрос клиники?

21. Компания "MedTech" разрабатывает новое медицинское устройство для диагностики заболеваний. Они планируют внедрить его на рынок России. Какие требования и процедуры необходимо соблюсти для получения разрешения на регистрацию и сертификацию данного медицинского оборудования? Какие государственные органы вовлечены в процесс регулирования?

22. Медицинская клиника "HealthFirst" хочет приобрести новое медицинское оборудование для улучшения своих услуг. Они нашли несколько потенциальных поставщиков и хотят провести с ними переговоры и заключить договор на поставку оборудования. Какие правовые аспекты должны быть учтены при заключении договора на поставку медицинского оборудования? Какие гарантии и обязанности должны быть прописаны в договоре?

23. Медицинская лаборатория "LabTech" столкнулась с ситуацией, когда одно из их медицинских устройств вызвало проблемы при использовании и поставило под угрозу безопасность пациентов. Какие действия должна предпринять лаборатория в соответствии с правовыми нормами? Какие обязанности они несут в отношении отзыва и информирования пользователей об опасностях?

24. Компания "MedSupply" специализируется на импорте медицинского оборудования в Россию. Они планируют заключить договоры с иностранными производителями и поставщиками. Какие правовые аспекты и требования необходимо учесть при импорте медицинского оборудования? Какие разрешительные и сертификационные процедуры должны быть выполнены для ввоза и реализации оборудования?

25. Медицинский центр "HealthyLife" хочет осуществить аренду специализированного медицинского оборудования для проведения определенных процедур. Какие правовые аспекты должны быть учтены при заключении договора аренды медицинского оборудования?

26. Компания "Firearms Ltd." специализируется на производстве и продаже охотничьего оружия. Они хотят начать экспорт своей продукции в другие страны. Какие правовые требования и процедуры необходимо соблюсти для получения разрешения на экспорт оружия? Какие государственные органы отвечают за регулирование экспорта оружия?

27. Гражданин Алексей хочет приобрести огнестрельное оружие для личной защиты. Какие правила и требования существуют в России относительно приобретения и хранения огнестрельного оружия гражданами? Какие процедуры и документы необходимо предоставить для получения лицензии на приобретение оружия?

28. ООО "ArmsTrade" является дистрибьютором оружия и боеприпасов. Они получили заказ на поставку оружия для правоохранительных органов. Какие правовые аспекты необходимо учесть при заключении договора на поставку оружия и боеприпасов государственным органам? Какие требования и ограничения существуют в отношении таких поставок?

29. Гражданин Иванов обратился в магазин оружия с просьбой приобрести ружье. Однако он был отказан в продаже из-за наличия у него судимости. Какие ограничения существуют в России относительно приобретения и владения оружием лицами с судимостями? Какие правила и процедуры должны соблюдаться при проведении проверки наличия судимости у потенциальных покупателей?

30. Фирма "Ammo Supplies" занимается импортом и продажей боеприпасов. Они хотят заключить контракт с зарубежным производителем на поставку боеприпасов в Россию. Какие правовые требования и разрешительные процедуры необходимо соблюсти для импорта и продажи боеприпасов?

31. ООО "Торговый Альянс" занимается оптовой торговлей товаров широкого ассортимента. Они получили предложение от нового поставщика на заключение долгосрочного договора на поставку товаров. Какие правовые аспекты должны быть учтены при заключении такого договора? Какие гарантии и обязательства должны быть прописаны в договоре с поставщиком?

32. Организация "Оптималь" планирует расширить свою оптовую торговую деятельность за пределы одного региона и начать поставки товаров в другие регионы России. Какие правовые требования и ограничения существуют в отношении межрегиональной оптовой торговли? Какие разрешительные процедуры и документы должны быть выполнены для расширения деятельности?

33. Оптовая компания "Мега Трейд" планирует ввести новую линейку товаров в свой ассортимент. Однако они обнаружили, что некоторые из этих товаров подлежат обязательной сертификации. Какие товары подлежат обязательной сертификации в России, и какие требования должны быть соблюдены для получения сертификата соответствия? Какие органы аккредитованы для проведения сертификации?

34. Оптовая компания "Прогресс" получила заказ от государственного учреждения на поставку товаров. Однако в ходе выполнения заказа они столкнулись с некачественными товарами, которые не соответствуют заявленным характеристикам. Какие права и обязанности имеет оптовая компания в отношении поставки некачественных товаров? Какие меры могут быть предприняты для защиты своих интересов?

35. Оптовый склад "Товаровед" получил уведомление от государственной инспекции о проверке его деятельности в рамках правового регулирования оптовой торговли. Какие требования и проверочные мероприятия могут быть проведены во время такой проверки?

36. ООО "Торговый Дом" хочет начать экспорт своих товаров за рубеж. Какие правовые аспекты и требования необходимо учесть при осуществлении экспорта товаров оптовой торговли? Какие разрешительные процедуры и документы должны быть выполнены для экспорта товаров?

37. Оптовый поставщик "Импульс" получил предложение о заключении франчайзингового соглашения с другой компанией. Какие правовые аспекты и обязательства должны быть учтены при заключении франчайзингового соглашения? Какие права и ответственность имеет оптовый поставщик в рамках такого соглашения?

38. Оптовая компания "Престиж" планирует провести рекламную кампанию для привлечения новых клиентов. Какие правила и ограничения существуют в отношении рекламы в оптовой торговле? Какие требования должны быть соблюдены в рекламных материалах и акциях, чтобы избежать нарушений законодательства?

39. Оптовая компания "Успех" хочет провести семинар для своих клиентов, где будут представлены новые продукты и услуги. Какие правовые аспекты должны быть учтены при проведении такого мероприятия? Какие требования должны быть соблюдены в отношении оформления и регистрации семинара?

40. Оптовый магазин "Скидочка" получил уведомление о проведении проверки со стороны антимонопольной службы. Какие правила и требования существуют в отношении антимонопольной проверки в оптовой торговле? Какие документы и данные могут быть запрошены в ходе такой проверки, и каким образом должна вестись сотрудничество с инспекторами?

41. Компания "Техноэлектро" является производителем электронной техники и заключила договор с дистрибьюторской компанией "Промотор", которая будет осуществлять реализацию и продвижение их товаров на рынке. Какие правовые аспекты и обязательства должны быть учтены при заключении и исполнении договора с дистрибьютором? Какие права и обязанности возлагаются на обе стороны?

42. Компания "Органик Фудз" производит и реализует органические продукты питания через сеть дистрибьюторов. Однако, они

столкнулись с нарушением качества продукции одним из дистрибьюторов. Какие права имеет компания "Органик Фудз" в случае нарушения договорных обязательств со стороны дистрибьютора? Какие меры защиты доступны для защиты прав и интересов производителя?

43. Компания "МебельМастер" заключила договор с дистрибьютором "МебельПрофи" на реализацию своей мебельной продукции. Однако, дистрибьютор начал предлагать товары конкурирующих производителей без согласия "МебельМастер". Какие права имеет производитель в случае нарушения договора дистрибьютором? Какие меры могут быть предприняты для защиты и поддержания эксклюзивности реализации товаров через дистрибьюторов?

44. Компания "Косметик Лайн" реализует свою косметическую продукцию через сеть дистрибьюторов. Однако, один из дистрибьюторов начал применять недобросовестные методы продажи, в том числе подделку товаров. Какие права имеет компания "Косметик Лайн" в случае подделки и недобросовестных действий дистрибьютора? Какие меры могут быть предприняты для прекращения таких нарушений и защиты репутации и прав производителя?

45. Задача о лицензировании: Предположим, что предприниматель планирует открыть компанию по торговле драгоценными металлами. В его стране требуется лицензия для осуществления такой деятельности. Какие шаги и процедуры ему нужно пройти для получения этой лицензии? Какие требования и ограничения могут быть связаны с этой лицензией?

46. Задача о правилах маркировки: Предположим, что у вас есть ювелирная компания, специализирующаяся на изготовлении изделий из драгоценных металлов. Какие правила и требования существуют относительно маркировки и клеймения изделий? Какие данные или символы должны быть указаны на изделии, чтобы соответствовать законодательству?

47. Задача о международной торговле: Предположим, что ваша компания планирует экспортировать партию золотых слитков в другую страну. Какие правила и требования регулируют международную торговлю драгоценными металлами? Какие документы и процедуры

необходимо выполнить, чтобы легально экспортировать и импортировать драгоценные металлы?

48. **Задача о борьбе с подделками:** Предположим, что ваша компания столкнулась с подделкой драгоценных металлов на рынке. Какие законы и меры предусмотрены для борьбы с подделками драгоценных металлов? Как можно защитить себя и своих клиентов от подделок? Какие права и обязанности вы имеете при обнаружении подделки?

49. **Задача о правовой ответственности:** Предположим, что ваша компания была обвинена в незаконной торговле драгоценными металлами. Какие правовые последствия и ответственность могут возникнуть в случае нарушения законодательства? Какие меры и санкции могут быть применены к вашей компании? Как можно минимизировать риски и соблюдать требования правового регулирования?

50. **Задача о международных соглашениях и конвенциях:** Предположим, что ваша страна является участником международных соглашений и конвенций, связанных с драгоценными металлами. Какие соглашения и конвенции регулируют международную торговлю драгоценными металлами? Какие обязательства и требования возникают для вашей компании в соответствии с этими международными документами?

51. **Задача о защите прав потребителей:** Предположим, что ваша компания предлагает ювелирные изделия и услуги на рынке. Какие права и гарантии имеют потребители при покупке драгоценных металлов и изделий? Какие требования предъявляются к качеству, чистоте и сертификации драгоценных металлов? Как обеспечить защиту прав и интересов потребителей?

52. **Предположим, что ваша страна стремится укрепить международное сотрудничество в области регулирования драгоценных металлов.** Какие меры и инициативы могут быть предприняты для сотрудничества с другими странами? Какие преимущества и выгоды могут быть получены от такого сотрудничества в области правового регулирования драгоценных металлов?

53. **Задача о покупке акций:** Анна решила инвестировать свои сбережения и купить акции вымышленной компании "Строительный Гигант". Она приобрела 100 акций по цене 50 долларов за акцию. В

течение года стоимость акций "Строительного Гиганта" выросла до 75 долларов за акцию. Какую прибыль Анна получила от своих инвестиций, если она продала все свои акции?

54. Задача о праве голоса акционера: Компания "Технологический Прогресс" проводит годовое собрание акционеров, на котором принимаются важные решения о дальнейшем развитии компании. Участниками собрания являются акционеры: Иван владеет 200 акциями, Мария - 300 акциями, Алексей - 100 акциями. Какое количество голосов принадлежит каждому акционеру, если за каждую акцию предоставляется один голос?

55. Задача о конвертируемых облигациях: Компания "Инновационные Технологии" выпустила конвертируемые облигации на сумму 1 миллион долларов. Каждая облигация может быть конвертирована в 10 акций компании. Какое количество акций получит инвестор, если он решит конвертировать 50 облигаций?

56. Задача о выкупе акций: Компания "Розничный Холдинг" решила провести обратный выкуп акций на сумму 500 тысяч долларов. Компания предлагает выкупить акции у акционеров по цене 10 долларов за акцию. Сколько акций компании будет выкуплено, если акционеры решат продать все свои акции?

57. Задача о дивидендах: Компания "Энергетические Ресурсы" объявила о выплате дивидендов в размере 2 долларов за каждую акцию. Иван владеет 500 акциями компании. Какую сумму дивидендов получит Иван?

58. Задача о регистрации эмиссии: Компания "Инновационные Технологии" планирует выпустить новые облигации на сумму 1 миллион долларов. Однако, они сталкиваются с проблемой в процессе регистрации эмиссии. Какие юридические шаги и документы необходимо предоставить для успешной регистрации эмиссии облигаций?

59. Задача о раскрытии информации: Компания "Финансовый Гигант" планирует провести публичное размещение акций. В соответствии с законодательством, они обязаны предоставить полную и достоверную информацию о своей финансовой деятельности и перспективах развития. Какие документы и отчеты должны быть представлены компанией для соблюдения требований по раскрытию информации?

60. Задача о лицензировании брокерской деятельности: Петр решил открыть свою брокерскую компанию для торговли ценными бумагами. Однако, он сталкивается с необходимостью получения лицензии на осуществление брокерской деятельности. Какие процедуры и требования он должен выполнить для получения этой лицензии? Какие ограничения и обязательства могут быть связаны с этой лицензией?

61. Задача о праве акционеров: Компания "Развивающие Технологии" проводит годовое собрание акционеров, на котором принимаются важные решения о дальнейшем развитии компании. Участниками собрания являются акционеры: Анна владеет 1000 акциями, Михаил - 500 акциями, Елена - 200 акциями. Какое количество голосов принадлежит каждому акционеру в соответствии с их долей владения акциями?

62. Задача о получении лицензии: Компания "Драгоценные Металлы" хочет начать деятельность по торговле драгоценными металлами. Какие требования и процедуры необходимо выполнить для получения лицензии на торговлю драгоценными металлами? Какие документы и сроки нужно учесть при подаче заявки на лицензирование?

63. Задача о маркировке и сертификации: Компания "Эксклюзивные Ювелирные Изделия" производит и продает ювелирные изделия из драгоценных металлов. Какие требования предъявляются к маркировке и сертификации таких изделий? Какие документы и процедуры нужно выполнить, чтобы обеспечить соответствие продукции нормам и стандартам?

64. Задача о праве собственности: Джон приобрел золотой слиток у компании "Золотые Резервы". Однако, спустя некоторое время ему сообщают, что слиток, который он купил, является краденым. Какие права и обязанности Джона в такой ситуации? Какие меры он может предпринять для защиты своих прав и возврата средств?

65. Задача о таможенных правилах: Компания "Международная Торговля Драгоценностями" импортирует ювелирные изделия из-за рубежа. Какие таможенные правила и требования существуют при импорте и экспорте драгоценных металлов? Какие документы и процедуры нужно выполнить, чтобы соблюсти эти правила и избежать проблем при таможенном оформлении?

66. Задача о праве на утилизацию: Компания "Утилизация Драгоценных Металлов" специализируется на утилизации отработанных драгоценных металлов. Какие требования и ограничения существуют для проведения такой деятельности? Какие разрешения и документы нужно получить для законного и экологически безопасного утилизации драгоценных металлов?

67. Задача о защите авторских прав: Компания "СофтМастер" разработала новое программное обеспечение и хочет защитить свои авторские права на него. Какие меры и процедуры необходимо выполнить для регистрации программы и обеспечения ее юридической защиты? Какие права предоставляются автору программного обеспечения?

68. Задача о лицензировании программного обеспечения: Компания "Прогрессивные Технологии" хочет распространять свое программное обеспечение по лицензии. Какие требования и процедуры существуют для получения лицензии на программное обеспечение? Какие условия и ограничения могут быть связаны с такой лицензией?

69. Задача о конфиденциальности и защите данных: Компания "Данные Безопасности" разрабатывает программное обеспечение для защиты данных клиентов. Какие правила и требования существуют в отношении конфиденциальности и защиты данных при разработке и использовании программного обеспечения? Какие меры безопасности необходимо применить для обеспечения конфиденциальности?

70. Задача об использовании открытого программного обеспечения: Компания "Открытые Решения" решила использовать открытое программное обеспечение в своих проектах. Какие правила и условия существуют в отношении использования открытого программного обеспечения? Какие обязательства и ограничения могут быть связаны с таким использованием?

71. Задача о защите пользователей программного обеспечения: Компания "ИнтернетБезопасность" обнаружила уязвимость в программном обеспечении, которое используют множество пользователей. Какие меры и обязательства должна предпринять компания для защиты пользователей и устранения уязвимости? Какие последствия могут быть, если компания не принимает необходимые меры?

72. Задача о защите интеллектуальной собственности при разработке программного обеспечения: Компания "Инновационные Технологии" наняла программиста для разработки нового программного обеспечения. Однако, после увольнения программист утверждает, что он является автором программы и требует авторских прав. Какие меры и документы нужно иметь, чтобы защитить интересы компании и доказать ее право на программное обеспечение?

73. Задача об использовании открытых лицензий в программном обеспечении: Компания "Свободное Программирование" разрабатывает программное обеспечение, которое распространяется по открытой лицензии. Однако, другая компания использует эту программу, не соблюдая условия лицензии. Какие правовые шаги может предпринять компания "Свободное Программирование" для защиты своих прав и прекращения нарушения лицензии?

74. Задача о правилах использования программного обеспечения в коммерческих целях: Компания "БизнесСофт" использует программное обеспечение для своей коммерческой деятельности. Однако, они не ознакомились с условиями использования программы и нарушили правила лицензирования. Какие последствия и меры могут быть предприняты владельцем программного обеспечения для защиты своих прав и возмещения ущерба?

75. Задача о правовых ограничениях на использование программного обеспечения: Компания "ТехноГигант" разрабатывает программное обеспечение для автономных автомобилей. Однако, законодательство в их стране вводит определенные ограничения на использование такого программного обеспечения. Какие правила и ограничения существуют в отношении программного обеспечения для автономных автомобилей? Какие меры компания "ТехноГигант" может принять, чтобы соответствовать правовым требованиям и предоставить безопасное программное обеспечение?

76. Задача о правовом регулировании сделки купли-продажи недвижимости: Гражданин А решил продать свой дом гражданину В. Какие правовые нормы и процедуры должны соблюдаться при заключении и оформлении сделки купли-продажи недвижимости? Какие документы и регистрации необходимы для совершения такой сделки?

77. Задача о правовых аспектах аренды недвижимости: Компания "НедвижимостьПлюс" сдает в аренду коммерческую недвижимость. Какие правила и требования существуют в отношении аренды недвижимости? Какие документы и условия необходимо предусмотреть в договоре аренды для защиты прав сторон?

78. Задача о правовых аспектах ипотеки недвижимости: Гражданин С решил приобрести жилье в кредит. Какие правовые нормы и требования регулируют процесс ипотеки недвижимости? Какие права и обязанности имеют заемщик и кредитор в рамках ипотечной сделки?

79. Задача о правовом регулировании застройки и строительства недвижимости: Компания "СтройИнвест" планирует провести строительство нового жилого комплекса. Какие правила и лицензии необходимо соблюдать при застройке и строительстве недвижимости? Какие требования к проекту и качеству строительных работ?

80. Задача о правовом регулировании собственности на недвижимость: Гражданин D унаследовал квартиру и хочет зарегистрировать свое право собственности на нее. Какие правовые процедуры и документы нужно выполнить и предоставить для регистрации собственности на недвижимость? Какие права и обязанности возникают у владельца недвижимости?

81. Задача о правовом регулировании приватизации недвижимости: Государство решило провести приватизацию государственных жилых помещений. Какие правила и процедуры существуют в отношении приватизации недвижимости?

82. Задача о регистрации автомобиля: Компания "Автоэксперт" импортировала автомобили из-за рубежа и планирует продавать их в России. Какие правила и процедуры необходимо выполнить для регистрации этих автомобилей в соответствии с российским законодательством? Какие документы и требования необходимо предоставить для получения регистрационных номеров и технического паспорта?

83. Задача об обязательной сертификации автомобилей: Компания "АвтоПрестиж" выпускает собственную линейку автомобилей для российского рынка. Какие требования и процедуры необходимо вы-

полнить для прохождения обязательной сертификации данных автомобилей? Какие стандарты и нормы безопасности должны быть соблюдены?

84. Задача о гарантийных обязательствах продавца автомобиля: Компания "АвтоМастер" продает автомобили в России и предоставляет гарантийные обязательства своим клиентам. Какие права и гарантии предоставляются покупателям автомобилей в соответствии с российским законодательством? Какие условия и ограничения могут быть связаны с гарантийными обязательствами продавца?

85. Задача об ответственности за недостатки автомобилей: Компания "АвтоТрейд" продала автомобиль, который оказался с недостатками. Какие права и требования имеет покупатель в отношении таких недостатков в соответствии с российским законодательством? Какие меры могут быть предприняты покупателем для защиты своих прав и получения компенсации?

86. Компания "АвтоГигант" запустила рекламную кампанию для своих автомобилей. Какие требования и ограничения существуют в отношении рекламы автомобилей в России? Какие меры контроля и ответственности применяются в случае нарушения правил рекламы?

87. Компания А планирует приобрести контрольный пакет акций компании В. Однако, стороны не могут достичь соглашения относительно условий сделки. Ваша задача - разработать рекомендации по разрешению спора, а также предложить варианты альтернативных условий сделки, учитывая требования закона и интересы обеих сторон.

88. Компания Х выпустила новую эмиссию акций, но столкнулась с проблемой отсутствия достаточного количества потенциальных инвесторов. Ваша задача - предложить меры по привлечению инвесторов, в том числе с учетом возможных изменений в законодательстве о ценных бумагах и использования различных рыночных инструментов.

89. Компания Y хочет провести IPO (initial public offering) и вывести свои акции на фондовую биржу. Однако, она столкнулась с ограничениями и требованиями законодательства о публичном размещении акций. Ваша задача - изучить законодательство, определить необходимые действия и документы для успешного проведения IPO, а также предложить пути решения проблем и минимизации рисков.

90. Инвестор Z приобрел акции компании и столкнулся с нарушением своих прав акционера со стороны эмитента. Ваша задача - провести анализ нарушений, определить юридические основания для защиты прав инвестора и разработать план действий для обеспечения защиты его интересов и восстановления нарушенных прав.

91. Компания W планирует провести реструктуризацию своих акций и изменить права акционеров. Однако, это вызывает недовольство со стороны определенных групп акционеров. Ваша задача - проанализировать требования закона, определить легитимность реструктуризации и предложить меры для урегулирования споров и согласования интересов сторон.

Тема 9. ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ

Вопросы по теме

1. Какие основные преимущества электронной коммерции для потребителей и продавцов?
2. Какие юридические аспекты следует учитывать при открытии и ведении онлайн-магазина?
3. Какие механизмы обеспечивают безопасность платежей и защиту данных в электронной коммерции?
4. Какие правовые требования к информационной прозрачности и защите прав потребителей в электронной коммерции?
5. Какие меры принимаются для борьбы с нелегальной торговлей и подделками в электронной коммерции?
6. Какое значение имеют электронные подписи и сертификация в электронной коммерции?
7. Какие правила регулируют границы и ограничения для международной электронной коммерции?
8. Какие требования к защите интеллектуальной собственности применяются в электронной коммерции?
9. Какие особенности имеет налогообложение электронной коммерции?
10. Какие меры принимаются для защиты конфиденциальности и личных данных потребителей в электронной коммерции?
11. Какие меры предпринимаются для регулирования рекламы и маркетинга в электронной коммерции?
12. Какие правила и ограничения применяются к электронной коммерции в отношении определенных товаров или услуг, таких как алкоголь, табак, фармацевтические препараты и оружие?
13. Какие меры принимаются для защиты от мошенничества и кибератак в электронной коммерции?

14. Какие требования предъявляются к хранению и обработке персональных данных в электронной коммерции?
15. Какие меры предусмотрены для разрешения споров и конфликтов, возникающих в электронной коммерции?
16. Что подразумевается под шеринговой экономикой и как она отличается от традиционной экономики?
17. Какие основные принципы лежат в основе функционирования шеринговых платформ?
18. Какие виды активов или ресурсов могут быть вовлечены в шеринговую экономику?
19. Какие преимущества предоставляет шеринговая экономика для пользователей и общества в целом?
20. Какие правовые и регуляторные вопросы возникают при развитии шеринговой экономики?
21. Какие меры принимаются для защиты прав потребителей и обеспечения безопасности в шеринговой экономике?
22. Как шеринговая экономика влияет на традиционные рынки и отрасли?
23. Какие вызовы и проблемы могут возникать в связи с развитием шеринговой экономики?
24. Какие требования предъявляются к шеринговым платформам в отношении допуска к рынку и соблюдения правил?
25. Какие меры принимаются для регулирования цен и предотвращения монополистического поведения в шеринговой экономике?
26. Какие возможности есть для государственного регулирования шеринговой экономики в целях обеспечения справедливости и устойчивого развития?
27. Какие практические примеры успешной реализации шеринговых моделей бизнеса можно привести?
28. Какие перспективы развития шеринговой экономики видятся в будущем?

29. Как шеринговая экономика влияет на сектор транспорта, жилищного строительства, туризма и других отраслей?
30. Какие требования предъявляются к защите данных и конфиденциальности в шеринговой экономике?
31. Что подразумевается под цифровыми платформами и как они функционируют в коммерческом праве?
32. Какие виды цифровых платформ существуют и как они взаимодействуют с участниками рынка?
33. Какие преимущества предоставляют цифровые платформы для бизнеса и потребителей?
34. Какие правовые и регуляторные вопросы возникают при использовании цифровых платформ?
35. Какие требования предъявляются к защите данных и конфиденциальности на цифровых платформах?
36. Какие меры принимаются для защиты прав потребителей на цифровых платформах?
37. Какие требования предъявляются к цифровым платформам в отношении допуска на рынок и соблюдения правил?
38. Как цифровые платформы влияют на традиционные отрасли и рыночные модели?
39. Какие вызовы и проблемы могут возникать в связи с развитием цифровых платформ?
40. Какие перспективы развития цифровых платформ видятся в будущем?
41. Как цифровые платформы влияют на глобальную торговлю и международные отношения?
42. Какие правовые механизмы используются для регулирования деятельности цифровых платформ?
43. Какие требования предъявляются к цифровым платформам в отношении прозрачности и справедливой конкуренции?
44. Какие меры принимаются для защиты интеллектуальной собственности на цифровых платформах?

45. Как цифровые платформы влияют на вопросы налогообложения и фискальную политику?
46. Какие основные цифровые технологии широко применяются в коммерческом праве?
47. Какие выгоды и риски связаны с использованием цифровых технологий в коммерческом праве?
48. Как цифровые технологии влияют на защиту интеллектуальной собственности в коммерческом праве?
49. Какие правовые аспекты следует учитывать при использовании блокчейн-технологии в коммерческом праве?
50. Как цифровые технологии влияют на электронную коммерцию и защиту потребителей?
51. Какие правовые меры принимаются для регулирования использования и защиты персональных данных в контексте цифровых технологий?
52. Какие ограничения и требования накладываются на использование и защиту данных в области цифровых технологий?
53. Каким образом цифровые технологии влияют на правовую ответственность и споры в коммерческой сфере?
54. Как правовое регулирование в области цифровых технологий способствует инновациям и развитию бизнеса?
55. Какие международные и национальные нормативные акты регулируют использование цифровых технологий в коммерческом праве?
56. Что подразумевается под термином "персональные данные" в коммерческом праве?
57. Какие виды персональных данных могут рассматриваться как товары в коммерческом праве?
58. Каковы основные правовые основы и принципы обработки персональных данных как товара?
59. Какие требования предъявляются к сбору, хранению и использованию персональных данных как товара?

60. Какие права и обязанности участников коммерческих отношений связаны с обработкой персональных данных как товара?
61. Каковы основные меры по защите персональных данных как товара от несанкционированного доступа и использования?
62. Какие последствия возникают при нарушении правил обработки персональных данных как товара в коммерческом праве?
63. Какое регулирование и нормативные акты существуют для регулирования персональных данных как товара?
64. Каким образом персональные данные как товар влияют на конкуренцию и инновации в коммерческом праве?
65. Какое международное сотрудничество и соглашения существуют в области защиты персональных данных как товара?
66. Какие основные правовые аспекты регулируют деятельность В2В платформ в коммерческом праве?
67. Какие требования предъявляются к защите данных и конфиденциальности на В2В платформах?
68. Какое значение имеют пользовательские соглашения и условия использования на В2В платформах? Какие обязательные положения должны содержаться в таких соглашениях?
69. Каким образом коммерческое право регулирует вопросы ограничения ответственности В2В платформ и их пользователей?
70. Какие требования предъявляются к электронным контрактам и сделкам, осуществляемым на В2В платформах?
71. Какие правила регулируют передачу собственности на товары и услуги, предлагаемые на В2В платформах?
72. Каким образом коммерческое право регулирует споры и разрешение конфликтов, возникающих между участниками В2В платформ?
73. Какие требования предъявляются к защите интеллектуальной собственности на В2В платформах? Каким образом регулируется использование товарных знаков, авторских прав и патентов на таких платформах?

74. Какие права и обязанности имеют поставщики и покупатели на B2B платформах с точки зрения коммерческого права?

75. Какие требования предъявляются к рекламе и маркетинговым активностям на B2B платформах?

Практические задания по теме

1. Анализ политики конфиденциальности: Попросите студентов выбрать несколько веб-сайтов, предоставляющих услуги или продукты, и провести анализ их политики конфиденциальности. Задание состоит в том, чтобы оценить, каким образом собираются, используются и защищаются персональные данные на этих веб-сайтах. Студенты должны идентифицировать сильные и слабые стороны политики конфиденциальности и предложить улучшения в соответствии с требованиями коммерческого права.

2. Разработка политики конфиденциальности: Предложите студентам разработать политику конфиденциальности для фиктивной компании, которая собирает и обрабатывает персональные данные в своей коммерческой деятельности. Студентам следует учесть требования коммерческого права, включая принципы сбора, использования и защиты персональных данных, а также права субъектов данных. Задание должно включать как текстовое описание политики конфиденциальности, так и визуальное представление, например, инфографику.

3. Сравнительный анализ законодательства: Попросите студентов изучить и сравнить законодательство о персональных данных в разных странах. Задание должно включать исследование ключевых нормативных актов, определение основных принципов и требований, а также выявление различий и сходств в правовом регулировании. Студенты могут представить свои результаты в виде презентации или доклада.

4. Оценка рисков нарушения персональных данных: Предложите студентам провести оценку рисков нарушения персональных данных в определенной компании или организации. Задание должно включать идентификацию уязвимостей в системе обработки данных, анализ

возможных последствий нарушения и предложение мер по минимизации рисков и соблюдению требований коммерческого права.

5. Создание интернет-магазина: Попросите студентов создать свой собственный интернет-магазин. Задание должно включать выбор продукта или услуги, разработку дизайна и макета сайта, настройку системы платежей и доставки, а также разработку политики конфиденциальности и пользовательского соглашения. Студенты должны учесть требования электронной коммерции, включая защиту данных клиентов, права потребителей и нормативные требования.

6. Анализ электронных торговых платформ: Предложите студентам выбрать несколько популярных электронных торговых платформ (например, Amazon, eBay, AliExpress) и провести анализ их функциональности, условий использования и политики безопасности. Задание должно включать оценку удобства использования платформы, механизмов защиты покупателей и продавцов, а также правовых аспектов, связанных с электронной коммерцией.

7. Разработка стратегии маркетинга для интернет-магазина: Попросите студентов разработать стратегию маркетинга для фиктивного интернет-магазина. Задание должно включать исследование целевой аудитории, определение конкурентных преимуществ, выбор маркетинговых каналов и разработку плана продвижения. Студенты должны учесть особенности электронной коммерции, такие как поисковая оптимизация, контекстная реклама, социальные сети и электронная рассылка.

8. Анализ электронных платежных систем: Предложите студентам провести анализ различных электронных платежных систем, таких как PayPal, Stripe, Yandex.Money и др. Задание должно включать изучение условий использования, комиссионных сборов, уровня безопасности и удобства для покупателей и продавцов. Студенты должны оценить преимущества и недостатки каждой платежной системы и предложить рекомендации для выбора наиболее подходящей системы для электронного бизнеса.

9. Анализ пользовательского опыта: Попросите студентов проанализировать пользовательский опыт на выбранной электронной коммерческой платформе или интернет-магазине. Задание должно

включать исследование навигации по сайту, удобства оформления заказа, качества предоставляемой информации о товарах или услугах, а также возможности обратной связи с клиентами. Студенты должны выявить проблемные моменты и предложить улучшения, основываясь на принципах юзабилити и пользовательского опыта.

10. Разработка политики возврата товаров: Предложите студентам разработать политику возврата товаров для фиктивного интернет-магазина. Задание должно включать определение прав потребителей, процедуру возврата товаров, условия возмещения стоимости и сроки действия политики. Студенты должны учесть требования законодательства о защите прав потребителей и рекомендации, предусмотренные коммерческим правом.

11. Анализ безопасности электронной коммерции: Попросите студентов провести анализ уровня безопасности, выбранной электронной коммерческой платформы или интернет-магазина. Задание должно включать оценку мер безопасности, используемых для защиты персональных данных клиентов и платежных транзакций, проверку наличия сертификатов безопасности (например, SSL), а также анализ рисков и предложение мер по улучшению безопасности.

12. Сравнительный анализ законодательства: Предложите студентам провести сравнительный анализ законодательства о электронной коммерции в различных странах. Задание должно включать исследование ключевых нормативных актов, определение прав и обязанностей сторон электронной коммерции, а также анализ различий и сходств в правовом регулировании. Студенты могут представить свои результаты в виде презентации или доклада.

13. Анализ пользовательского соглашения: Попросите студентов ознакомиться с пользовательским соглашением на одной из известных B2B платформ. Задайте им вопросы о важных положениях соглашения, таких как ответственность сторон, конфиденциальность, регулирование споров и прочее. Попросите студентов обсудить, насколько соглашение защищает интересы пользователей и платформы.

14. Исследование правовых требований: Попросите студентов провести исследование правовых требований, связанных с использованием B2B платформ в конкретной отрасли (например, медицинское

оборудование, строительство и т.д.). Задайте им вопросы о требованиях к безопасности данных, защите интеллектуальной собственности, соблюдении рекламных норм и прочих правовых аспектах. Попросите студентов подготовить отчет о своих находках и рекомендациях для бизнеса, использующего B2B платформы в данной отрасли.

15. Составление контрактов: Попросите студентов разработать примеры контрактов между поставщиками и покупателями на B2B платформе. Задайте им вопросы о необходимых положениях контракта, таких как описание товаров или услуг, условия оплаты, ответственность сторон, конфиденциальность и прочее. Попросите студентов обсудить важность этих положений для защиты интересов сторон и предотвращения возможных споров.

16. Разрешение споров: Предложите студентам изучить различные методы разрешения споров на B2B платформах, такие как медиация, арбитраж и судебное разбирательство. Попросите их сравнить эти методы, исследовать их преимущества и ограничения, а также рассмотреть примеры реальных споров, разрешенных на B2B платформах. Попросите студентов подготовить презентацию о наиболее эффективных методах разрешения споров на B2B платформах.

17. Задача по выбору B2B платформы: Предположим, что вы являетесь представителем компании, занимающейся оптовой продажей строительных материалов. Вам нужно выбрать подходящую B2B платформу для размещения своих товаров. Сформулируйте критерии выбора, такие как цена, функциональность, безопасность данных, репутация платформы и другие. Задача состоит в том, чтобы провести исследование различных B2B платформ, сравнить их по заданным критериям и выбрать наиболее подходящую платформу для вашей компании.

18. Задача по оценке юридических рисков: Предположим, что ваша компания решила начать использовать B2B платформу для заключения контрактов с поставщиками. Ваша задача - провести юридическую оценку рисков, связанных с использованием платформы. Исследуйте правовые аспекты, такие как защита данных, ответственность сторон, конфиденциальность и прочие. Задача состоит в том, чтобы определить потенциальные юридические риски и предложить соответствующие меры для их снижения или устранения.

19. Задача по разработке пользовательского соглашения: Представьте, что вы являетесь представителем B2B платформы и вашей задачей является разработка пользовательского соглашения. Составьте список важных положений, которые должны быть включены в соглашение, такие как ответственность сторон, конфиденциальность, регулирование споров и прочее. Задача состоит в том, чтобы разработать полноценное пользовательское соглашение, учитывая правовые требования и защищая интересы как платформы, так и пользователей.

20. Задача по разрешению споров: Предположим, что на вашей B2B платформе возник спор между двумя пользователями, связанный с несоблюдением условий контракта. Ваша задача - разработать стратегию разрешения этого спора. Исследуйте различные методы разрешения споров

21. Оценка законодательства о криптовалюте

- Попросите участников исследовать и проанализировать существующее законодательство о криптовалюте в выбранной стране.
- Попросите их определить основные правовые рамки, регулирующие криптовалюту, включая вопросы легальности, налогообложения и защиты потребителей.
- Попросите участников подготовить презентацию, в которой они представят свой анализ и рекомендации по улучшению законодательства.

22. Правовая оценка ICO (Initial Coin Offering)

- Разделите участников на группы и предоставьте им информацию о нескольких различных ICO-проектах.
- Попросите каждую группу проанализировать предоставленную информацию и определить, соответствуют ли эти проекты требованиям правового регулирования ICO.
- Попросите группы представить свои выводы и аргументировать их на основе законодательства, регулирующего ICO.

23. Управление рисками в использовании криптовалюты

- Попросите участников определить основные риски, связанные с использованием криптовалюты в коммерческой сфере.

- Попросите их разработать стратегию управления рисками, которая включает в себя меры по предотвращению мошенничества, защите от кибератак и обеспечению соблюдения соответствующего законодательства.

- Попросите участников представить свою стратегию и объяснить, как они собираются минимизировать риски при использовании криптовалюты.

24. Правовые аспекты криптовалютных платежных систем

- Попросите участников провести исследование о криптовалютных платежных системах, таких как биткоин, эфириум и другие.

- Попросите их изучить правовые аспекты таких систем, включая вопросы лицензирования, регулирования и защиты потребителей.

25. Правовые аспекты использования смарт-контрактов в коммерческой деятельности

- Попросите участников изучить правовые аспекты использования смарт-контрактов в коммерческой сфере.

- Попросите их исследовать возможности и ограничения таких контрактов, а также вопросы их исполнения и обеспечения юридической ответственности.

- Попросите участников представить практические сценарии использования смарт-контрактов в коммерческой деятельности и обсудить правовые аспекты их применения.

26. Регулирование криптовалютных бирж и торговых платформ

- Попросите участников изучить правовое регулирование криптовалютных бирж и торговых платформ.

- Попросите их проанализировать требования к регистрации, лицензированию и соблюдению регуляторных норм, установленных для таких платформ.

27. Попросите участников представить свою оценку текущего регулирования и рекомендации по улучшению правового окружения для криптовалютных бирж и торговых платформ.

Задачи по теме:

1. Компания А хочет зарегистрироваться на В2В-платформе для продажи своих товаров. Какие документы и условия необходимы для регистрации и какие обязательства возлагаются на компанию А после регистрации?

2. Компания В решила использовать В2В-платформу для закупки материалов. Какие вопросы должна учесть компания В при выборе платформы? Какие ограничения могут быть на платформе по поставщикам и материалам?

3. Компания С, зарегистрированная на В2В-платформе, столкнулась с проблемой, когда поставщик, с которым она заключила сделку, не выполнил свои обязательства по поставке товаров. Какие меры защиты имеет компания С, какие правовые средства она может использовать для защиты своих прав?

4. Компания D планирует использовать В2В-платформу для продажи своих товаров за рубежом. Какие вопросы она должна учесть, чтобы соблюсти правила экспорта и импорта товаров, учитывая разные правовые системы в разных странах?

5. Компания Е заключила сделку на В2В-платформе, но поставщик не выполнил условия контракта. Как компания Е может обжаловать решение платформы, если платформа не готова решать споры между продавцами и покупателями?

6. Компания А запускает свой интернет-магазин и хочет разработать политику конфиденциальности для своих клиентов. Какие основные аспекты должна включать политика конфиденциальности компании А, чтобы обеспечить защиту персональных данных клиентов?

7. Компания В хочет начать продавать свои товары через онлайн-платформы. Какие факторы компания В должна учесть при выборе подходящей платформы для продажи своих товаров? Какие преимущества и риски связаны с продажей через онлайн-платформы?

8. Компания С сталкивается с проблемой возврата товара, который был приобретен через интернет. Какие права имеют потребители в случае некачественного товара или неприемлемых условий продажи? Как компания С должна обрабатывать возвраты и обеспечивать удовлетворение потребителей?

9. Компания D решила провести рекламную кампанию для своего онлайн-магазина. Какие правила и ограничения существуют в отношении интернет-рекламы? Как компания D должна учитывать законы о защите потребителей и конкуренции при проведении рекламной кампании?

10. Компания E планирует расширить свою электронную коммерцию на международном уровне. Какие правила и требования могут существовать для международных транзакций? Как компания E может обеспечить соответствие международным законодательствам и регуляциям при осуществлении глобальной электронной коммерции?

11. Компания F планирует внедрить систему онлайн-оплаты на своем веб-сайте. Какие меры безопасности и защиты информации о платежах компания F должна предпринять, чтобы обеспечить безопасность финансовых транзакций клиентов?

12. Компания G получила заказ на поставку товаров от зарубежного партнера через интернет-платформу. Какие юридические аспекты и правила должны быть учтены при оформлении и исполнении международного договора на поставку товаров через электронную коммерцию?

13. Компания H решила использовать электронную почту и SMS-рассылки для маркетинговых целей. Какие правила и ограниче-

ния существуют в отношении массовых рассылок сообщений и электронной рекламы? Как компания Н должна соблюдать принципы согласия и конфиденциальности при использовании этих инструментов?

14. Компания I планирует создать мобильное приложение для своего онлайн-магазина. Какие требования и правила существуют для защиты персональных данных пользователей в мобильных приложениях? Как компания I должна обеспечивать конфиденциальность и безопасность данных своих клиентов?

15. Компания J столкнулась с проблемой недобросовестной конкуренции в электронной коммерции. Какие правила и механизмы существуют для защиты от недобросовестных практик, таких как подделка товаров, обман потребителей и некорректные сравнения с конкурентами? Как компания J может обратиться за защитой своих интересов и прав в таких случаях?

16. Компания X разрабатывает и запускает цифровую платформу, которая позволяет людям сдавать свои квартиры в аренду. Какие правовые нормы и требования должны быть учтены компанией X при предоставлении данной услуги? Какие права и обязанности у арендаторов и арендодателей при использовании платформы?

17. Цифровая платформа Y позволяет людям предлагать свои услуги и получать оплату за них. Какие правовые механизмы должны быть реализованы на платформе Y для защиты интересов пользователей, включая вопросы безопасности, отмены услуг и разрешения споров? Какие обязательства несет платформа в отношении предоставления услуг и обработки платежей?

18. Компания Z разрабатывает цифровую платформу для онлайн-торговли товарами. Какие правила и нормы должны соблюдаться на платформе Z в отношении товаров, предлагаемых продавцами? Какие требования предъявляются к информации о товарах, гарантиях, доставке и возврате товаров на платформе?

19. Цифровая платформа А предлагает услуги фриланса, где фрилансеры могут предоставлять свои навыки и найти заказчиков. Какие правовые аспекты и требования должны быть учтены на платформе А, чтобы обеспечить честную и надежную работу фрилансеров и заказчиков? Какие меры платформа может предпринять для регулирования качества работы и решения споров?

20. Компания В запускает цифровую платформу для сбора пожертвований на благотворительные цели. Какие правовые нормы и требования должны быть соблюдены на платформе В в отношении сбора, использования и распределения пожертвований? Как обеспечить прозрачность и отчетность в использовании средств, собранных через платформу?

21. Компания Х решила использовать технологию блокчейн для регистрации и защиты своих интеллектуальных прав на изобретения. Какие преимущества предоставляет блокчейн в этом контексте? Какие правовые аспекты и требования следует учесть при использовании блокчейна для регистрации и защиты прав на интеллектуальную собственность?

22. Компания Y реализует блокчейн-платформу для проведения международных транзакций. Какие правовые вопросы могут возникнуть при использовании блокчейна для финансовых операций? Какие меры должны быть предприняты, чтобы обеспечить соблюдение международных правовых норм и бороться с финансовым мошенничеством?

23. Компания Z решила применить технологию блокчейн для улучшения цепочки поставок и контроля качества товаров. Какие преимущества может предоставить блокчейн в области цепочки поставок? Какие правовые вопросы должны быть учтены при использовании блокчейна для отслеживания и проверки товаров в рамках соблюдения правил торговли и безопасности?

24. Компания А разрабатывает блокчейн-платформу для голосования на выборах. Какие преимущества и ограничения может предоставить блокчейн в контексте избирательных процессов? Какие правовые механизмы и требования должны быть реализованы на блокчейн-платформе, чтобы обеспечить безопасность, анонимность и достоверность голосования?

25. Компания В планирует использовать блокчейн для создания цифровых доказательств в судебных процессах. Какие преимущества может предоставить блокчейн в области судебных доказательств? Какие правовые вопросы и требования должны быть учтены при использовании блокчейна для создания, хранения и предоставления цифровых доказательств?

26. Компания Х производит и продает товары в России. В соответствии с требованиями государственного регулирования, эти товары должны быть обязательно маркированы цифровыми кодами. Какие преимущества предоставляет цифровая маркировка товаров для компании Х? Какие правовые аспекты и требования должны быть учтены при маркировке товаров в соответствии с законодательством Российской Федерации?

27. Компания Y является дистрибьютором товаров и отвечает за их маркировку перед реализацией на рынке. Однако она столкнулась с проблемой подделки товаров, поскольку цифровая маркировка не предоставляет должной защиты. Какие дополнительные меры и правовые инструменты могут быть использованы компанией Y для борьбы с подделками товаров и обеспечения их аутентичности и безопасности?

28. Компания Z внедряет систему цифровой маркировки товаров, чтобы улучшить процессы учета, логистики и контроля за продажами. Какие преимущества предоставляет цифровая маркировка в области учета и контроля товаров? Какие правовые и конфиденциальные аспекты должны быть учтены компанией Z при использовании цифровой маркировки товаров и обработке связанных с ней данных?

29. Государство реализует обязательную цифровую маркировку для определенного вида товаров, связанного с общественным здоровьем. Какие юридические основы позволяют государству ввести обязательную маркировку? Какие требования и правила должны быть установлены для производителей и реализаторов этих товаров, чтобы обеспечить эффективную цифровую маркировку и защиту общественного здоровья?

30. Компания А экспортирует товары в различные страны и сталкивается с различными требованиями и правилами цифровой маркировки в каждой стране. Какие правовые и технические аспекты должны быть учтены компанией А для соблюдения различных требований цифровой маркировки.

31. Страна А объявила использование криптовалюты незаконным средством платежа. Компания Б, зарегистрированная в стране А, принимает криптовалюту от своих клиентов в качестве оплаты. Каковы правовые последствия для компании Б? Какие меры она может предпринять для соблюдения законодательства?

32. Владелец криптовалютного кошелька обнаружил, что его счет был взломан, и все его криптовалюты были переведены на другой счет. Каковы его правовые возможности для защиты своих криптовалют и восстановления ущерба? Какие механизмы правовой защиты применимы в данном случае?

33. Компания проводит ICO (Initial Coin Offering) для привлечения инвестиций в свой проект на основе блокчейн-технологии. Какие юридические требования и регулирования необходимо соблюдать для проведения ICO в данной юрисдикции? Какие документы и лицензии компания должна получить, чтобы быть в соответствии с законодательством?

34. Частное лицо занимается майнингом криптовалюты и получает значительный доход от своей деятельности. Каковы налоговые обязательства этого лица по отношению к полученному доходу? Какие правила налогообложения криптовалютной деятельности существуют

в данной юрисдикции? Какие документы и отчеты необходимо представить налоговым органам?

35. Лицо А предлагает продать криптовалюту лицу Б по цене, значительно превышающей рыночную стоимость. После получения платежа, лицо А отказывается передать криптовалюту лицу Б. Какие правовые меры может принять лицо Б для защиты своих прав и возврата средств? Какие законы и нормы регулируют такие случаи?

36. Банк обнаружил транзакцию, при которой криптовалюта была использована для финансирования террористической организации. Какие правовые меры применимы к банку в таком случае? Какие законы и международные соглашения регулируют противодействие финансированию терроризма с использованием криптовалюты?

37. Компания предоставляет услуги обмена криптовалюты на фиатные деньги. Какие лицензии и разрешения необходимы для проведения таких операций в соответствии с местным законодательством? Какие требования по Анти-отмыванию денег и знанию клиента (AML/KYC) должны быть соблюдены при проведении операций обмена?

38. Инвестор приобретает криптовалюту с целью получения прибыли. Однако, в результате нестабильности рынка криптовалюты, инвестор теряет значительную сумму. Какие правовые меры инвестор может предпринять для защиты своих интересов? Какие права и обязанности инвестора регулируются в данной ситуации?

39. Компания А и компания Б заключили смарт-контракт на поставку товаров. Однако, компания Б утверждает, что смарт-контракт не обладает юридической обязательностью. Каковы основные критерии и требования для признания смарт-контракта юридически обязательным? Как можно убедиться в юридической действительности смарт-контракта?

40. Компания А заключила смарт-контракт с компанией Б на автоматическое исполнение определенных условий. Однако, компания

Б утверждает, что смарт-контракт был неправильно запрограммирован и не выполнен. Каковы правовые последствия такого неправильного исполнения смарт-контракта? Какие меры можно предпринять для решения спора?

41. Разработчик смарт-контракта допустил ошибку в его программировании, что привело к неправильному выполнению контракта и финансовым потерям для сторон. Какова юридическая ответственность разработчика за такие ошибки? Какие меры можно принять для защиты интересов сторон при использовании смарт-контрактов?

42. Компания А хочет заключить смарт-контракт с компанией Б, в котором будут содержаться персональные данные клиентов. Какие меры необходимо принять для обеспечения конфиденциальности и защиты персональных данных в смарт-контракте? Какие законы и нормы регулируют такие случаи использования персональных данных в смарт-контрактах?

Тема 10. КОМПЛАЕНС В КОММЕРЧЕСКОМ ПРАВЕ

Вопросы по теме

1. Что такое комплаенс в контексте коммерческого права и какие цели и задачи он выполняет?
2. Какие основные принципы и стандарты регулируют сферу комплаенса в коммерческом праве?
3. Какие механизмы и процедуры используются для обеспечения комплаенса в коммерческом праве?
4. Какие требования предъявляются к компании в области комплаенса в отношении защиты персональных данных?
5. Каким образом комплаенс влияет на коммерческую деятельность компании и какие преимущества он может принести?
6. Какие ответственности возлагаются на компанию в случае нарушения комплаенса в коммерческом праве?
7. Какие меры и процедуры следует предпринять, чтобы эффективно внедрить систему комплаенса в компании?
8. Каким образом комплаенс связан с этическими стандартами и корпоративной культурой компании?
9. Какие риски могут возникнуть в случае игнорирования или неправильного выполнения требований комплаенса в коммерческом праве?
10. Какие требования и ограничения могут существовать в отношении рекламы и маркетинговых практик с учетом комплаенса в коммерческом праве?
11. Какие основные правовые требования и ограничения существуют при реализации товаров через цифровые платформы, с учетом аспектов комплаенса?
12. Какие меры должна предпринять компания для обеспечения соответствия своей деятельности требованиям комплаенса при использовании цифровых платформ?

13. Какие риски могут возникнуть при невыполнении требований комплаенса при реализации товаров через цифровые платформы и как ими эффективно управлять?

14. Каким образом компания может обеспечить конфиденциальность и защиту персональных данных при использовании цифровых платформ для реализации товаров?

15. Какие процедуры и механизмы контроля следует внедрить для обеспечения прозрачности и соответствия операций по реализации товаров через цифровые платформы требованиям комплаенса?

16. Какие меры и механизмы применяются для предотвращения фальсификации и контрафакции товаров при их реализации через цифровые платформы с учетом комплаенса?

17. Какие требования и ограничения могут существовать в отношении рекламы и маркетинговых практик при использовании цифровых платформ для реализации товаров, и как они связаны с комплаенсом?

18. Каким образом компания может обеспечить честную конкуренцию при использовании цифровых платформ для реализации товаров и соответствие антимонопольным требованиям?

19. Какие меры и процедуры следует предпринять для защиты прав потребителей при реализации товаров через цифровые платформы с учетом комплаенса?

20. Какие требования могут существовать в отношении обработки платежей и финансовых операций при использовании цифровых платформ для реализации товаров, и как они связаны с комплаенсом?

21. Какие основные правовые риски могут возникнуть при осуществлении торговых операций, и какие меры предпринимаются для их минимизации?

22. Какие юридические проблемы могут возникнуть при заключении и исполнении договоров о поставке товаров, и как их можно предотвратить или разрешить?

23. Какие риски могут возникнуть в связи с нарушением интеллектуальной собственности при торговле, и какие меры предусмотрены для защиты прав на интеллектуальную собственность?

24. Какие правовые риски связаны с использованием недобросовестных практик рекламы и маркетинга в торговле, и какие ограничения и меры применяются для их предотвращения?

25. Какие риски связаны с неправильной маркировкой и этикетировкой товаров, и какие требования и меры предусмотрены для обеспечения их соответствия правовым нормам?

26. Какие правовые риски могут возникнуть в связи с отсутствием или недостаточностью гарантий на товары, и как их можно управлять для защиты прав потребителей?

27. Какие риски связаны с несоблюдением антимонопольных требований при осуществлении торговых операций, и какие меры и контрольные механизмы предусмотрены для предотвращения нарушений?

28. Какие правовые риски могут возникнуть при осуществлении международной торговли, и какие правовые инструменты используются для их снижения?

29. Какие риски связаны с неправильной обработкой и защитой персональных данных при торговле, и какие меры предусмотрены для обеспечения конфиденциальности и соблюдения норм защиты данных?

30. Какие правовые риски связаны с нарушением требований в области охраны окружающей среды и безопасности при осуществлении торговых операций, и какие меры и стандарты используются для минимизации этих рисков?

Практические задания

1. Исследование комплаенс-политики: Попросите студентов провести исследование комплаенс-политики выбранной компании. Они должны проанализировать ее основные элементы, включая политику противодействия коррупции, конфликту интересов, обязанность сообщать о нарушениях и т.д. Затем попросите студентов подготовить отчет о своих находках и предложить рекомендации для улучшения политики комплаенса.

2. Создание комплаенс-программы: Предложите студентам разработать комплаенс-программу для малого предприятия. Они должны определить основные компоненты программы, включая политику, процедуры, тренинги и мониторинг. Затем попросите студентов представить свою комплаенс-программу в виде презентации или написанного отчета.

3. Аудит комплаенса: Предложите студентам провести аудит комплаенса для вымышленной компании. Они должны изучить существующие политики и процедуры комплаенса, провести интервью с сотрудниками и проанализировать соответствие компании законодательству и внутренним стандартам. Попросите студентов подготовить аудиторский отчет с описанием найденных проблем и рекомендаций по их устранению.

4. Тренинг по комплаенсу: Попросите студентов разработать и провести тренинг по комплаенсу для предприятия. Они должны определить основные темы, подготовить материалы и провести тренинг, включая практические упражнения и дискуссии. Попросите студентов подготовить отчет о проведенном тренинге и оценить его эффективность.

5. Разработка кодекса этики: Предложите студентам разработать кодекс этики для компании в определенной отрасли. Они должны определить основные принципы и стандарты поведения, а также разработать механизмы обеспечения и мониторинга их соблюдения. Затем попросите студентов представить свой кодекс этики в виде письменного документа или презентации.

6. Идентификация правовых рисков: Попросите студентов провести исследование правовых рисков в выбранной отрасли или компании. Они должны идентифицировать потенциальные правовые риски, связанные с законодательством, регуляторными требованиями или судебной практикой. Затем попросите студентов составить список этих рисков и обосновать их влияние на бизнес.

7. Анализ контрактов: Предложите студентам провести анализ контрактов выбранной компании с целью выявления возможных правовых рисков. Они должны изучить условия контрактов, идентифицировать потенциальные проблемы и неправильные формулировки,

которые могут привести к правовым спорам или несоответствию требованиям закона. Попросите студентов представить свой анализ и предложить рекомендации по устранению выявленных рисков.

8. Разработка программы управления правовыми рисками: Попросите студентов разработать программу управления правовыми рисками для компании. Они должны определить основные шаги и механизмы по идентификации, оценке и управлению правовыми рисками. Затем попросите студентов представить свою программу в виде письменного документа или презентации, объясняя принципы и методы, которые они предлагают использовать.

9. Стратегический анализ правовых рисков: Предложите студентам провести стратегический анализ правовых рисков для компании, работающей в определенной отрасли. Они должны оценить влияние правовых рисков на бизнес-модель компании, ее репутацию и финансовую устойчивость. Попросите студентов подготовить отчет с анализом и рекомендациями по минимизации и управлению правовыми рисками.

Задачи по теме:

1. Компания А заключила договор с компанией В на поставку товаров. Однако, после получения товара компания А обнаружила, что часть товаров является поддельными. Какие правовые риски возникнут для компании А? Какие юридические шаги может предпринять компания А?

2. Компания С предоставила услуги компании D, однако, последняя отказалась оплатить счет за услуги, ссылаясь на то, что качество услуг не соответствует договоренностям. Какие правовые риски возникнут для компании С? Какие действия могут быть предприняты для защиты интересов компании С?

3. Компания Е заключила договор с компанией F на поставку товаров. После отправки товара компании F, компания Е получила уведомление о том, что отправленный товар был украден во время транспортировки. Какие правовые риски возникнут для компании Е? Что компания Е может сделать, чтобы защитить свои права?

4. Компания G заключила договор с компанией H на предоставление услуг. Однако, в результате проведенных работ, компания G обнаружила, что некоторые работы были выполнены некачественно. Какие правовые риски возникнут для компании H? Какие действия может предпринять компания G, чтобы защитить свои интересы?

5. Компания I заключила договор с компанией J на поставку товаров. Однако, после получения товара компания I обнаружила, что часть товаров имеет дефекты и не может быть использована в целях, для которых была закуплена. Какие правовые риски возникнут для компании J? Какие действия может предпринять компания I для защиты своих прав?

6. Компания A планирует приобрести активы компании B. Проведите процесс Due Diligence, включающий юридический анализ договоров, финансовую проверку и оценку рисков, чтобы определить, есть ли у компании B какие-либо правовые проблемы, задолженности или нераскрытые обязательства.

7. Компания C планирует заключить стратегическое партнерство с компанией D. Проведите процесс Due Diligence, включающий анализ юридических и коммерческих аспектов, чтобы оценить финансовую устойчивость и репутацию компании D, а также оценить риски, связанные с предстоящим партнерством.

8. Компания E рассматривает возможность инвестировать в стартап-компанию F. Проведите процесс Due Diligence, чтобы оценить юридические аспекты, включая правовую структуру, интеллектуальную собственность, регистрацию и лицензирование, а также рассмотрите финансовые данные и возможные риски.

9. Компания G планирует приобрести земельный участок для строительства нового объекта. Проведите процесс Due Diligence, чтобы проверить права собственности на участок, наличие ограничений или обременений, юридические проблемы, связанные с земельным использованием, и другие факторы, которые могут повлиять на покупку и использование участка.

10. Компания I планирует приобрести акции публичной компании J. Проведите процесс Due Diligence, чтобы оценить финансовую отчетность, сделки с акциями, корпоративную структуру и репутацию

компании J, а также проверить наличие юридических споров, регуляторных проблем или других рисков, связанных с приобретением акций.

11. Компания А занимается производством и реализацией медицинской продукции. В результате проверки было выявлено, что они изготавливают и реализуют поддельные лекарства без соответствующих лицензий. Какие уголовные последствия могут ожидать руководителя и сотрудников компании А?

12. Компания В импортирует и продает товары, которые содержат запрещенные вещества, нарушая таможенные и законодательные требования. Товары были задержаны таможней. Какая уголовная ответственность может возникнуть для руководства и сотрудников компании В?

13. Компания С занимается производством и продажей пищевых продуктов. При проверке было установлено, что в их товарах присутствуют опасные добавки, которые могут нанести вред здоровью потребителей. Какая уголовная ответственность может возникнуть для руководителя и сотрудников компании С?

14. Компания D занимается производством и продажей товаров, которые являются контрафактными и нарушают авторские права другой компании. Правообладатель подает жалобу на компанию D. Какая уголовная ответственность может возникнуть для руководства и сотрудников компании D?

15. Компания E осуществляет реализацию товаров, которые содержат вредные для здоровья и безопасности потребителей компоненты. Различные жалобы были получены от потребителей, которые понесли ущерб от использования этих товаров. Какая уголовная ответственность может возникнуть для руководства и сотрудников компании E?

16. Компания А занимается продажей продуктов питания и не соответствует требованиям санитарных норм и правил. При проверке было обнаружено, что они хранят продукты в неправильных условиях и не имеют необходимых документов, подтверждающих их качество и безопасность. Какие административные меры ответственности могут быть применены к компании А?

17. Компания В занимается продажей товаров, которые имеют недостоверную информацию на упаковке относительно их происхождения и качества. Потребители подают жалобы на компанию В. Какие административные меры ответственности могут быть применены к компании В?

18. Компания С импортирует и продает товары, которые не соответствуют требованиям таможенного законодательства. В результате проверки было установлено, что компания С не выполняет процедуры таможенного декларирования и не оплачивает соответствующие пошлины. Какие административные меры ответственности могут быть применены к компании С?

19. Компания D занимается продажей товаров, которые нарушают права интеллектуальной собственности другой компании. Правообладатель подает жалобу на компанию D. Какие административные меры ответственности могут быть применены к компании D?

20. Компания Е занимается реализацией товаров, которые имеют обманчивую рекламу и недостоверные сведения о своих характеристиках. Потребители подают жалобы на компанию Е. Какие административные меры ответственности могут быть применены к компании Е?

Деловая игра ФОРМЫ И СПОСОБЫ ЗАЩИТЫ ПРАВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Практикум-игра 1

ТОВАРНЫЙ ТРЕЙДЕР: КОММЕРЧЕСКОЕ ПРАВО В ДЕЙСТВИИ

Описание игры: «Товарный трейдер: Коммерческое право в действии» - это деловая игра, которая позволяет участникам погрузиться в мир коммерческого права и практически применить свои знания и навыки в управлении товарными операциями.

Цель игры: Целью игры является успешное управление компанией, занимающейся торговлей товарами, соблюдая все правовые требования и оптимизируя бизнес-процессы.

Основные моменты игры:

1. Создание и регистрация компании: Участники формируют свою собственную компанию и проходят процесс ее регистрации, включая выбор юридической формы, оформление необходимых документов и получение лицензий.

2. Закупка товаров: Участники принимают решения о закупке товаров, учитывая конкурентную среду, требования к качеству и безопасности, таможенные процедуры и правила упаковки и маркировки товаров.

3. Управление контрактами: Участники заключают договоры с поставщиками и клиентами, учитывая все необходимые юридические аспекты, такие как условия поставки, гарантии, ответственность и способы разрешения споров.

4. Маркетинг и продвижение: Участники разрабатывают маркетинговые стратегии и проводят рекламные кампании, учитывая правила недобросовестной конкуренции и защиту прав потребителей.

5. Управление рисками: Участники идентифицируют риски, связанные с коммерческой деятельностью, и разрабатывают стратегии по их управлению, включая защиту от подделок, страхование и соблюдение правил таможенного регулирования.

6. Разрешение споров: Участники сталкиваются с ситуациями споров и принимают участие в процессах разрешения, таких как арбитраж или судебное разбирательство.

7. Финансовый менеджмент: Участники управляют финансами компании, включая учет и отчетность, налогообложение

8. Таможенные процедуры и контроль: Участники сталкиваются с различными таможенными процедурами, такими как импорт, экспорт, транзит и временный ввоз, и проходят через таможенный контроль. Они должны соблюдать правила таможенного оформления, уплаты пошлин и налогов, а также подготавливать необходимую документацию.

9. Защита прав интеллектуальной собственности: Участники знакомятся с понятием интеллектуальной собственности и ее защитой. Они разрабатывают стратегии по защите своих товарных знаков, патентов, авторских прав и других нематериальных активов, а также предотвращению нарушений и подделок.

10. Управление репутацией и ответственностью: Участники осознают важность поддержания хорошей деловой репутации и соблюдения этических стандартов. Они принимают решения, связанные с социальной ответственностью компании, охраной окружающей среды, соблюдением прав человека и другими аспектами устойчивого развития.

11. Кризисное управление: Участники сталкиваются с кризисными ситуациями, такими как рекламные кампании, внутренние проблемы или чрезвычайные ситуации. Они разрабатывают планы по управлению кризисами, включая коммуникацию с заинтересованными сторонами и минимизацию потерь для бизнеса.

12. Этика в коммерческом праве: Участники обсуждают этические дилеммы, с которыми они могут столкнуться в коммерческой деятельности, и исследуют этические принципы, которые должны руководствовать их решениями. Они применяют эти принципы во время игры и принимают этически обоснованные решения.

Практикум-игра 2

ЦИФРОВАЯ ПЛАТФОРМА CHALLENGE

Цель игры: Изучить основные аспекты и принципы работы цифровых платформ в коммерческом праве, применить полученные знания для разработки стратегии и решения бизнес-кейсов.

Правила игры:

1. Команды: Разделите участников на несколько команд (например, 3-5 человек в каждой команде).
2. Бизнес-кейсы: Подготовьте несколько бизнес-кейсов, связанных с цифровыми платформами. Кейсы могут включать вопросы о регистрации платформы, защите данных, обеспечении безопасности, соблюдении правил и других аспектах.
3. Ролевая игра: Каждая команда получает один или несколько бизнес-кейсов и представляет себя в роли участника цифровой платформы. Они должны разработать стратегию, принять решения и обосновать их на основе знаний о правовом регулировании цифровых платформ.
4. Презентация и дебрифинг: После разработки стратегии каждая команда должна представить свое решение и аргументировать его в рамках презентации. После презентаций проводится дебрифинг, в ходе которого обсуждаются принятые решения и обмен опытом.
5. Оценка: Команды оцениваются по критериям, таким как понимание правового регулирования, логика и обоснование решений, оригинальность и эффективность стратегии.

Дополнительные идеи:

- Предоставить командам ограниченное время для разработки стратегии и подготовки презентации.
- Включить в игру элементы конкуренции, где команды могут оценивать стратегии друг друга и предложить улучшения.
- Организовать панель экспертов или жюри, которые будут задавать уточняющие вопросы и оценивать презентации команд.

Практикум-игра 3 КОММЕРЧЕСКИЙ ИНСПЕКТОР

Описание игры: В этой деловой игре участники будут играть роль коммерческих инспекторов, которые осуществляют проверку предприятий на соблюдение требований законодательства по реализации товаров в РФ. Целью игры является выявление и пресечение нарушений, а также наказание нарушителей.

Подготовка:

1. Создайте игровое поле, которое будет представлять собой виртуальное городское пространство с различными предприятиями.
2. Разработайте карты нарушений, которые содержат информацию о возможных нарушениях при реализации товаров.
3. Подготовьте карты с административными мерами ответственности, которые могут быть применены к нарушителям.

Правила игры:

1. Каждый участник выбирает роль коммерческого инспектора и получает начальный бюджет и набор инструментов для проведения проверок.
2. Игроки перемещаются по игровому полю и выбирают предприятия для проверки.
3. При проверке предприятия игроки вытягивают карты нарушений и анализируют их содержание.
4. Игроки могут применять инструменты из своего набора для сбора доказательств или получения дополнительной информации.
5. После проведения проверки игроки решают, какую административную меру ответственности применить к нарушителю.
6. За каждое правильное решение игроки получают очки или дополнительные ресурсы.
7. Игра продолжается до достижения определенного количества очков или выполнения определенного задания.
8. Разделите участников на группы и дайте каждой группе набор реальных случаев нарушений при реализации товаров, которые они должны анализировать и решать.

9. Предоставьте участникам доступ к соответствующим законодательным актам, правилам и нормативным документам, чтобы они могли ориентироваться при принятии решений.

10. Попросите участников разработать стратегию обнаружения и предотвращения нарушений, включая проверку документов, проведение аудитов и контрольные закупки товаров.

11. Участники должны представить свои решения и объяснить логику своих действий. Затем проведите дискуссию и обсуждение в группе, чтобы оценить правильность и эффективность принятых мер.

12. Оцените результаты каждой группы на основе точности и эффективности и объявите победителей.

Примеры задач:

1. Группе предоставляется ситуация, в которой предприятие продает поддельные товары. Участники должны определить нарушение и принять меры, чтобы остановить продажу поддельных товаров.

2. Группа получает случай, в котором предприятие не приводит в соответствие свои товары с требованиями безопасности. Участники должны выявить нарушения и разработать план для обеспечения соответствия товаров стандартам безопасности.

3. Участникам предлагается сценарий, в котором предприятие нарушает правила маркировки товаров. Участники должны провести проверку, собрать необходимые доказательства и принять меры для приведения товаров в соответствие с требованиями маркировки.

4. Группа получает задание на проверку рекламных материалов предприятия, которое распространяет ложную информацию о своих товарах. Участники должны определить нарушение и предложить меры для пресечения ложной рекламы.

Практикум-игра 4 ПУТЬ К ЮРИДИЧЕСКОЙ ПОБЕДЕ

Описание игры: Игроки представляют предпринимателей, которые сталкиваются с различными юридическими проблемами в своей бизнес-деятельности. Их задача - использовать свои навыки и знания, чтобы эффективно защищать свои права в суде и достичь юридической победы. Игра состоит из нескольких раундов, каждый из которых представляет определенную ситуацию.

Материалы игры:

1. Карточки с различными юридическими ситуациями, с которыми предприниматели могут столкнуться (например, нарушение контракта, авторские права, проблемы с трудовыми отношениями и т.д.).
2. Карточки с различными юридическими стратегиями и тактиками (например, сбор доказательств, подготовка юридических аргументов, переговоры с противоположной стороной и т.д.).
3. Игровое поле, на котором отображается прогресс игроков и текущая юридическая ситуация.
4. Игровые фишки, представляющие каждого игрока.

Ход игры:

1. Каждый игрок выбирает своего предпринимателя и получает начальные ресурсы (например, финансовые средства, доступ к юристам и т.д.).
2. В начале каждого раунда игроки получают случайную карточку с юридической ситуацией, с которой они должны справиться.
3. Игроки планируют свои действия, выбирают стратегии и тактики на основе имеющихся ресурсов и знаний.
4. Игроки последовательно осуществляют свои действия, включая сбор доказательств, подготовку аргументов, проведение переговоров и принятие решений в соответствии с правилами игры.
5. В конце каждого раунда игроки представляют свои аргументы и решения перед виртуальным судьей.

6. Судья оценивает каждого игрока по различным критериям, таким как эффективность аргументации, использование юридических стратегий, сбор доказательств и т.д.

7. На основе оценок судьи, игроки получают очки за каждый раунд.

8. После завершения всех раундов, игрок, набравший наибольшее количество очков, объявляется победителем.

9. В конце игры проводится обсуждение и анализ юридических решений, принятых игроками, а также обсуждаются различные стратегии и тактики, которые могут быть использованы в реальной жизни.

Цель игры: Целью игры является познавательный и интерактивный опыт, который позволяет игрокам улучшить свои навыки в области защиты прав предпринимателей в суде. Она также способствует развитию стратегического мышления, аналитических навыков и умения принимать взвешенные решения в условиях юридических споров.

Примечание: Для усиления реалистичности игры, можно пригласить юриста или специалиста в области права предпринимателей в качестве консультанта или судьи, который будет давать обратную связь и комментарии по ходу игры. Это поможет игрокам получить более полное представление о реальной практике юридической защиты предпринимателей.

Практикум-игра 5

COMPLIANCE CHALLENGE: BUILDING A RESPONSIBLE BUSINESS

Описание игры: "Compliance Challenge" - это деловая игра, которая позволяет участникам разобраться с принципами и практиками комплаенса в коммерческом праве. Игроки будут играть роль предпринимателей, которые должны принимать решения, соблюдая все правовые требования и нормы в своей организации.

Задачи игры:

1. Создание комплаенс-стратегии: Игроки должны разработать комплаенс-стратегию для своей организации, учитывая все применимые законы и правила. Они должны определить основные области риска и разработать меры по их предотвращению.

2. Аудит комплаенса: Игроки должны провести аудит комплаенса в своей организации, чтобы выявить возможные нарушения и недостатки. Они должны проанализировать документацию, процессы и практики, чтобы оценить степень соответствия требованиям правового регулирования.

3. Разработка политик и процедур: Игроки должны разработать политики и процедуры комплаенса, которые помогут им соблюдать законодательство и нормативные акты. Они должны определить ответственных лиц и установить механизмы контроля и исполнения.

4. Обучение и осведомленность: Игроки должны провести обучение своих сотрудников по вопросам комплаенса и обеспечить их осведомленность о правилах и процедурах. Они должны разработать программы обучения и коммуникационные материалы, чтобы поднять уровень осведомленности о комплаенс-политике.

5. Управление рисками: Игроки должны определить риски, связанные с нарушением правовых требований, и разработать меры по их управлению. Они должны установить систему мониторинга и контроля, чтобы предотвратить возможные нарушения и принять соответствующие меры при их выявлении.

6. Кризисное управление: Игроки должны разработать план действий для управления кризисными ситуациями, связанными с нарушением правовых требований.

Конечная задача игры:

Конечная цель игры "Compliance Challenge: Building a Responsible Business" заключается в том, чтобы участники продемонстрировали свои знания и умения в области комплаенса, создавая и управляя комплаенс-практиками в своей организации. Участники должны добиться высокого уровня соответствия требованиям правового регулирования и обеспечить эффективную защиту прав и интересов предпринимателей через судебные процессы.

Дополнительные возможности для игры:

Судебные слушания: Участники могут столкнуться с ситуациями, требующими разрешения судебными процессами. Им будет предложено разработать стратегию защиты прав своей организации и представить ее в ходе судебных слушаний.

1. Проверка комплаенса других участников: В ходе игры участники могут выполнять роль проверяющих, которые должны оценить комплаенс-практики других участников и предложить рекомендации по улучшению.

2. Столкновение с этическими дилеммами: Участники могут столкнуться с сложными этическими ситуациями, требующими принятия решений, которые сочетают в себе обеспечение комплаенса и этичности. Они должны разработать стратегии, которые справедливо учитывают и правовые, и этические аспекты.

3. Постановка налогового учета: Участникам может быть предложено выполнить задачи, связанные с правильной постановкой налогового учета для деятельности организации, учитывая требования налогового законодательства.

4. Разработка комплаенс-политики: Участники должны разработать комплаенс-политику для своей организации, учитывая специфические требования и особенности своего бизнеса. Они должны определить ключевые области риска и разработать меры по их предотвращению.

ИТОГОВЫЕ ВОПРОСЫ ПРАКТИКУМА

1. Какие основные правовые аспекты нужно учитывать при создании и регистрации товарного знака?
2. Какое значение имеет правовая защита фирменного наименования и какие процедуры следует выполнить для ее обеспечения?
3. Какие требования и процедуры сопровождают получение и использование патентов в коммерческой деятельности?
4. Какое правовое регулирование существует для защиты наименования места происхождения товара, и какие процедуры нужно выполнить для его использования?
5. Какие правовые требования существуют для оборота лекарственных средств, и какие меры предусмотрены для обеспечения их безопасности и качества?
6. Какие меры и ограничения предусмотрены для правового регулирования оборота оружия и боеприпасов в РФ?
7. Какие права и обязанности связаны с правовым регулированием оптовой торговли, и какие меры обеспечивают соблюдение требований комплаенса?
8. Какие требования и правовые аспекты регулируют реализацию товаров через дистрибьюторов, и какие меры предусмотрены для защиты прав и интересов сторон?
9. Какие правовые аспекты связаны с электронной коммерцией, и какие меры обеспечивают защиту данных и электронных транзакций?
10. Какие правовые аспекты относятся к шеринговой экономике, и какие меры предусмотрены для регулирования отношений между платформами и участниками?

11. Какие правовые требования и меры регулируют деятельность цифровых платформ в коммерческом праве, и как они влияют на конкуренцию и защиту прав потребителей?

12. Какие правовые аспекты связаны с использованием блокчейн технологии в коммерческом праве, и как они влияют на защиту данных и обеспечение прозрачности?

13. Какие требования и меры регулируют цифровую маркировку товаров

14. Какие правовые аспекты регулируют обработку и использование персональных данных как товара в коммерческом праве, и какие меры предусмотрены для защиты конфиденциальности и соблюдения норм защиты данных?

15. Какие правовые требования существуют в отношении комплаенса при реализации товаров через цифровые платформы, и какие меры и процедуры необходимо предпринять для их соблюдения?

16. Какие правовые риски могут возникнуть при торговле, и какие меры и контрольные механизмы предусмотрены для их минимизации?

17. Какие правовые аспекты регулируют использование цифровых технологий в коммерческом праве, и как они влияют на безопасность, конфиденциальность и эффективность бизнес-процессов?

18. Какие требования и меры регулируют использование электронной коммерции в международном контексте, и как они влияют на границы и процедуры торговых операций?

19. Какие правовые аспекты связаны с использованием B2B платформ в коммерческом праве, и как они влияют на взаимоотношения между бизнес-партнерами и обеспечение честной конкуренции?

20. Какие правовые требования и меры регулируют комплаенс при реализации товаров через цифровые платформы, и как они влияют

на защиту прав потребителей, безопасность транзакций и защиту данных?

21. Какие субъекты участвуют в коммерческом праве и какова их роль и функции в бизнес-среде?

22. Какие основные принципы и концепции лежат в основе теории коммерческого права, и как они влияют на регулирование коммерческих отношений?

23. Какое значение имеет конкуренция в коммерческом праве, и какие механизмы регулирования применяются для обеспечения справедливой конкуренции на рынке?

24. Какие основные аспекты следует учитывать при заключении коммерческих договоров, и какие правовые механизмы обеспечивают их исполнение и защиту интересов сторон?

25. Каковы основные разновидности коммерческих договоров, и какие особенности и требования связаны с каждым типом договора?

26. Какова роль государства в коммерческом праве, и какие меры принимаются для обеспечения соблюдения правил и норм коммерческой деятельности?

27. Какие основные правовые риски могут возникать при осуществлении коммерческой деятельности, и какие меры предусмотрены для их минимизации или устранения?

28. Какие процедуры и требования сопровождают процесс регистрации коммерческих организаций, и какое значение имеет правовая форма организации для ее деятельности?

29. Каковы основные права и обязанности коммерческих агентов, и какие правовые механизмы регулируют их отношения с принципалами?

30. Какие способы разрешения коммерческих споров существуют, и какие факторы следует учитывать при выборе наиболее эффективного способа разрешения спора?

31. Какие основные правовые требования к рекламной деятельности существуют в коммерческом праве, и какие санкции могут быть применены при нарушении этих требований?

32. Какие правовые механизмы регулируют деятельность электронной коммерции, и какие особенности связаны с заключением и исполнением электронных договоров?

33. Какие права и обязанности имеют стороны при заключении и исполнении договоров дистрибуции, и какие меры предусмотрены для защиты прав дистрибьюторов?

34. Какие правила и ограничения существуют в отношении рекламы алкогольных товаров, и какие меры предусмотрены для защиты интересов потребителей и общества в этой сфере?

35. Какие правила и процедуры регулируют торговлю сельскохозяйственной продукцией, и какие меры принимаются для обеспечения качества и безопасности сельскохозяйственных товаров?

ПОНЯТИЙНЫЙ СЛОВАРЬ

- 1. Субъекты коммерческого права**
 - Коммерческая организация
 - Индивидуальный предприниматель
 - Акционерное общество
 - Общество с ограниченной ответственностью
 - Коммерческий агент
 - Коммерческий посредник
- 2. Теория коммерческого права**
 - Коммерческая деятельность
 - Коммерческое обязательство
 - Коммерческая сделка
 - Коммерческое предприятие
 - Коммерческое правоотношение
 - Коммерческое правонарушение
 - Принцип свободы предпринимательства
 - Объекты коммерческого права
 - Коммерческая тайна
 - Конкуренция и антимонопольное законодательство
 - Ответственность по коммерческим обязательствам
 - Правовая защита предпринимательской деятельности
- 3. Конкуренция**
 - Антимонопольное законодательство
 - Запрет недобросовестной конкуренции
 - Монопольное положение
 - Защита прав потребителей
 - Антиконтурентные соглашения
 - Предоставление государственных субсидий

- Запрет недобросовестной конкуренции
 - Монопольная позиция и антимонопольный контроль
 - Анतिकонкурентные действия и ограничения
 - Регулирование конкуренции и защита прав потребителей
 - Практики противодействия недобросовестной конкуренции
 - Меры по стимулированию конкуренции на рынке
- 4. Заключение коммерческих договоров**
- Оферта
 - Акцепт
 - Субъекты договора
 - Содержание договора
 - Ответственность за нарушение договорных обязательств
 - Прекращение договора
- 5. Разновидности коммерческих договоров**
- Договор купли-продажи
 - Договор поставки
 - Договор аренды
 - Договор займа
 - Договор перевозки
 - Договор страхования
- 6. Исполнение коммерческих договоров**
- Несостоятельность поставщика (неплатежеспособность)
 - Приемка товара и акты выполненных работ
 - Гарантийные обязательства
 - Условия и сроки оплаты
 - Ответственность за ненадлежащее исполнение договора
 - Форс-мажорные обстоятельства и их влияние на исполнение договора

7. Отдельные виды товаров в коммерческом праве

- Потребительские товары (бытовая техника, одежда, пищевые продукты и др.)
- Промышленные товары (материалы, комплектующие, оборудование и др.)
- Медицинские товары (лекарства, медицинское оборудование, расходные материалы и др.)
- Интеллектуальные товары (программное обеспечение, музыкальные произведения, литературные произведения и др.)
- Сельскохозяйственные товары (зерно, мясо, молоко, овощи и др.)
- Оружие и боеприпасы (огнестрельное оружие, боеприпасы, холодное оружие и др.)

8. Комплаенс в коммерческом праве

- Внутренние политики и процедуры по соблюдению правовых норм и этических стандартов
- Роль комплаенс-офицера и комплаенс-отдела
- Регулярные проверки и аудиты в рамках комплаенс-программы
- Противодействие коррупции и мошенничеству
- Обучение сотрудников в области комплаенса
- Сотрудничество с регулируемыми органами и внешними аудиторами

9. Электронная коммерция

- Электронная платежная система и безопасность электронных платежей
- Онлайн-торговля и интернет-магазины
- Защита персональных данных в электронной коммерции
- Электронные контракты и цифровые подписи
- Регулирование онлайн-рекламы и защита прав потребителей в электронной коммерции

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Коммерческое право в России сравнительно молодой институт законодательства. Дореволюционные авторы делали упор именно на торговое право, которое по своему содержанию ближе к предпринимательскому праву. В свою очередь и законодательство в данной сфере разнородно и часто встречаются акты, которые вступают в противоречие друг с другом и вынуждают юристов работать с практикой, на которую накладываются уже существующие научные теории.

Одна из задач практикума – подготовить выпускников к практической работе, разрешению ситуаций исходя из классических теорий и толкований норм закона. Каждая тема содержит необходимый минимум, позволяющий закрепить навыки работы в условиях правовой непредсказуемости, минимизировать возможные риски.

На современном этапе понятно, что трендом коммерческого права выступает риск-ориентированный подход. Поэтому в практикуме особое место уделяется заданиям, связанным с подготовкой отчетов, анализом правовых рисков и подготовкой внутренних актов. Коммерческое право тесно связано с экономикой, поэтому многие задачи находятся на стыке двух наук.

В результате существует множество вопросов, которые нужно исследовать и которым необходимо уделить внимание, поэтому изучение дисциплины «Коммерческое право» остается актуальным.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. «Конституционно-правовая защита предпринимательства: актуальные аспекты (на основе решений Конституционного Суда Российской Федерации 2018 - 2020 годов)» (одобрено решением Конституционного Суда РФ от 17.12.2020).
2. Абакумова Ю.И., Афанасьева О.Р., Борисов А.В. и др. Процедуры в конкурентном праве: учебное пособие // Москва: Проспект, 2019. 296 с.
3. Абросимова Е.А., Андреев В.К., Афанасьева Е.Г. Предпринимательское право: современный взгляд: монография // М.: Юстицинформ, 2019. 600 с.
4. Афанасьева Е.Г., Белицкая А.В., Вайпан В.А. Предпринимательское право России: итоги, тенденции и пути развития: монография // М.: Юстицинформ, 2019. 664 с.
5. Афанасьева Е.Г., Вайпан В.А., Габов А.В. Корпоративное право: учебный курс: в 2 т. // М.: Статут, 2017. Т. 1. 976 с.
6. Афанасьева Е.Г., Вайпан В.А., Габов А.В., Шиткина И.С. Корпоративное право: учебный курс: в 2 т. // М.: Статут, 2018. Т. 2. 990 с.
7. Байбак В.В., Иванов О.М., Карапетов А.Г. и др. Заем, кредит, факторинг, вклад и счет: постатейный комментарий к статьям 807 - 860.15 Гражданского кодекса Российской Федерации М.: М-Логос, 2019. 1282 с.
8. Городов О.А., Петров А.В., Шмигельская Н.А. Недобросовестная конкуренция: учебно-практическое пособие // М.: Юстицинформ, 2020. 324 с.
9. Добрачев Д.В. Актуальные проблемы судебной практики в сфере корпоративного и предпринимательского права. М.: Инфотропик Медиа, 2018. 92 с.
10. Егорова М.А., Кинев А.Ю. Конкурентное право: учебник // М.: Юстицинформ, 2018. 632 с.
11. Коммерческое (торговое) право : учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению «Юриспруденция» / А. Ю. Дудченко, Е. Н. Жуков, Е. Ю. Качалова [и др.] ; под ред. В. Н. Ткачёва. - Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2021. - 375 с. - ISBN 978-5-238-03424-9.

12. Коммерческое право : учебник для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Юриспруденция» и «Коммерция (торговое дело)» / Н. Д. Эриашвили, М. Н. Илюшина, А. В. Барков ; под ред. Н. Д. Эриашвили. - 5-е изд., перераб. и доп. - Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2020. - 671 с. - (Серия «Dura lex, sed lex»). - ISBN 978-5-238-03248-1.

13. Ломакин Д.В. Коммерческие корпорации как субъекты корпоративных правоотношений: учебное пособие. М.: Статут, 2020. 146 с.

14. Шершеневич Г.Ф. Учебник торгового права /по изданию 1914 г. //Фирма «СПАРК», 1994. - 335 с.

15. Шиткина И.С. Холдинги: Правовое регулирование экономической зависимости. Управление в группах компаний // М.: Волтерс Клувер, 2008. 552 с.

Учебное электронное издание

ПОГОДИНА Ирина Владимировна
МАНОХИН Виталий Сергеевич

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРАВО

Практикум

Издается в авторской редакции

Системные требования: Intel от 1,3 ГГц; Windows XP/7/8/10; Adobe Reader;
дисковод CD-ROM.

Тираж 25 экз.

Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых
Изд-во ВлГУ
rio.vlgu@yandex.ru

Юридический институт
кафедра финансового права и таможенной деятельности
i@vmanohin.ru