
Курс Организаторы торгового оборота



Ожидания

- Ожиданиями поделились все - 17 студентов
 - На вопрос об ожиданиях от содержания и формы курса ответили все
 - Не ответили на вопрос об ожиданиях от группы – 4 студента
 - Не ответили на вопрос об ожиданиях от преподавателя – 3 студента
 - Не ответили на вопрос об ожиданиях от себя – 3 студента
-

Ожидания по содержанию курса

- «Знакомство с коммерческим правом в целом», вводные пояснения и основные понятия, понятие «торговый оборот», «правовая основа участия в торговом обороте» (5)
- Понятия «организатор» и какая его роль, «кто именно и как, в каких формах формирует торговый оборот», «изнанка работы государственных органов и организаций, которые влияют на рынок» (4)
- Виды юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, субъекты торгового оборота (3)
- Некоммерческие организации в торговом обороте (3)
- Международный торговый оборот и аналогии в зарубежном законодательстве (3)
- Основные этапы торгового оборота, «основы торгового оборота» (2)
- Товарная биржа

ЧЕГО ТОЧНО НЕ БУДЕТ В КУРСЕ:

- *«Что необходимо делать, чтобы предугадать дальнейшие действия иностранного партнера в торговле»*

Ожидания группы по форме

- Живое обсуждение (3)
- Лекции и пояснения преподавателя (3)
- Постановка современных проблем и вопросов (2)
- «Сочетание теории и практики более плотно» (2)
- Презентации
- Доклады
- Интересные случаи из практики
- Решение задач
- «Чтобы было интересно, ну и просто здорово 😊 »

Ожидания от группы

- Дружное общение, дружелюбие, «чтобы мы все подружились» (6)
- Дискуссии, «обсуждение затруднительных аспектов» (4)
- Заинтересованность (4)
- «Взаимоподдержка» (*видимо – взаимная поддержка*) и взаимопомощь (3)
- Сплоченность, коллективизм (2)
- Здоровая конкуренция (2)
- «Совсем не хотелось бы видеть жесткую конкуренцию в группе», «никто бы не пытался вылезти, втопав в грязь другого, как часто бывает»(2)
- Активность
- Постановка различных проблемных вопросов
- Новые знакомства
- Создание и поддержание рабочей обстановки
- Интересная совместная работа
- Открытость для общения
- Выполнение требований преподавателя
- Доклады
- Уважения мнений
- «Нестандартные подходы к решению проблем»
- «Веселое проведение остального времени после учебы»

Ожидания от себя – «О, много!»

- Приобрести новые знания, «открыть для себя новое в юриспруденции» (5)
- Успешная учеба, отлично закончить обучение на юридическом факультете (3)
- Получить практические навыки (2)
- «Выделение для себя наиболее интересных областей», «уточнение научных интересов» (2)
- «Понимать принцип и разбираться в механизме действия, чтобы уверенно чувствовать себя в этой правовой сфере» (2)
- «Изучить все, что должно, и немного больше» (2)
- Научится выступать перед аудиторией, «поскольку я стесняюсь выступать на семинарах, хотелось бы раскрепоститься» (2)
- Настойчивость и упорство, самоотдача при изучении спецкурса (2)
- Стать специалистом
- Регулярное и ответственное выполнение заданий
- Научится работать в команде
- Заинтересованность
- Участие в дискуссиях
- «Нестандартные подходы к решению проблем»
- Добиться чего-то
- «Найти свое место среди разнообразия предлагаемых тем курсовых работ, научных руководителей и свое место на кафедре»

«Познакомится с новыми интересными людьми»

«Хочу научиться тому, что знаете и умеете Вы»

Некоторые заявленные темы и научные интересы

- «Развить тему коммерциализации лизинга» Татьяна Трубенева
- «Выбрать тему, которая связана с международным опытом, коммерческим арбитражем, возможно с конвенцией» Мария Панарина

По итогам вводного занятия:

- Единый торговый кодекс США
- Таможенное право
- Страхование коммерческих рисков
- Исключительные авторские права, ноу-хау и т.п.
- Коммерциализация инноваций
- УНИДРУА
- Банковское право
- Торговое право в странах Ближнего Востока (в исламских странах)
- Кредитование
- Налогообложение торговых операций

Ожидания от преподавателя

- Интересных семинаров, «главное, чтобы было интересно и живо в любом случае» (4)
- Практические примеры и знания, полезные на практике (3)
- Доступная подача материала, «способность просто объяснить сложные моменты» (2)
- Помощь при возникновении трудностей (2)
- Понимание, толерантное, терпимое отношение к студентам – «только в случае, когда над студентом не будет висеть угроза, он сможет полностью себя проявить» (2)
- Успевать проходить побольше тем
- Информативные занятия
- Опыт
- «Помощь в знакомстве с коммерческим правом и кафедрой коммерческого права»
- «Постановка (*видимо – освещение*) актуальных проблем в рамках спецкурса»
- «Содействие в подготовке к работе, к поискам интересных тем»
- «Проблемных семинаров»
- «Поощрение студенческих инициатив»

Программа спецкурса

Торговый оборот и специальные субъекты коммерческого права.

15 сентября

Торговый оборот и коммерческая деятельность: понятие, стадии, участники. Основные понятия коммерческого права

22 сентября

Специальные субъекты торгового оборота—организаторы товарного рынка.

Виды (организационно-правовые формы)

Порядок создания юридических лиц - организаторов.

Государственная регистрация организаторов торгового оборота.

29 сентября **Предпринимательская деятельность организаторов торгового оборота.**

Специальная правоспособность некоммерческих организаций.

Различие между предпринимательской деятельностью НКО и деятельностью коммерческой организации.

Соотношение основной и предпринимательской деятельности

Налогообложение предпринимательской деятельности организаторов торгового оборота.

~~Лицензирование отдельных видов предпринимательской деятельности~~

Программа спецкурса

6 октября Основные характеристики организаторов торгового оборота.

Понятие и сущность организаторов торгового оборота

Основные функции специальных субъектов товарного рынка

Становление и развитие организаторов торгового оборота.

Законодательное регулирование создания и деятельности организаторов торгового оборота.

13 октября Некоммерческие партнерства

Понятие некоммерческого партнерства

Порядок создания и государственная регистрация

Участники НП. Органы управления

Возможности НП в организации торгового оборота.

20 октября Автономные некоммерческие организации

Понятие автономной некоммерческой организации. Учредители.

Порядок создания и государственная регистрация АНО.

Органы управления АНО. Конфликт интересов.

Специфика участия АНО в организации торгового оборота.

Программа спецкурса

27 октября Ассоциации (союзы) содействия торговле

Понятие и назначение объединений юридических лиц

Понятие ассоциации (союза) коммерческих организаций.

История создания хозяйственных ассоциаций и союзов

Порядок создания и государственная регистрация ассоциации (союза)

Участники (члены) ассоциации (союза). Органы управления

Особенности участия ассоциаций в организации торгового оборота

Имущественные отношения и субсидиарная ответственность членов .

Национальная Торговая Ассоциация и роль торговых союзов.

10 ноября Торгово-промышленные палаты

Организационно-правовая форма торгово-промышленных палат.

Законодательство о ТПП. История создания ТПП в России и за рубежом.

Порядок создания и государственная регистрация ТПП.

Система ТПП. Участники (члены) и органы управления.

Основные функции ТПП.

Организационное воздействие ТПП на торговый оборот.

Программа спецкурса

17 ноября **Товарные биржи**

Понятие товарной биржи. Отличие товарной биржи от других видов организаторов торгового оборота.

История создания товарных бирж в России и за рубежом.

Классификация товарных бирж.

Интернет-биржи.

Порядок создания и государственная регистрация товарной биржи.

Учредители, органы управления и участники товарной биржи.

Имущественные отношения на товарной бирже.

24 ноября **Роль бирж в организации торгового оборота**

Цели деятельности и основные функции товарных бирж.

Понятие биржевой торговли.

Способы осуществления биржевых торгов.

Участники биржевой торговли.

Виды биржевых сделок.

Биржевой товар.

Биржевые котировки и биржевая информация.

Программа спецкурса

1 декабря **Оптовые ярмарки и оптовые продовольственные рынки**

Понятие оптовой ярмарки и оптово-продовольственного рынка.

Способы организации ярмарочной торговли в России и за рубежом.

Порядок создания и государственная регистрация.

Участники оптовой ярмарки (рынка) – профессиональные посредники и агенты.

Органы управления оптовой ярмарки (рынка).

Пути совершенствования правового регулирования ярмарок (рынков).

Влияние оптовых ярмарок (рынков) на развитие торгового оборота.

8 декабря **Выставочная торговля и выставки-продажи**

Понятие выставочной торговли.

Порядок учреждения выставки-продажи.

Органы управления выставкой.

Имущественные отношения в процессе организации выставочной торговли.

Правовой статус выставочного образца товара.

Способы воздействия торгово-промышленных выставок (выставок-продаж) на торговый оборот.

15 декабря **Зачет**

Торговый оборот и коммерческая деятельность: понятие, стадии, участники

Торговый оборот и коммерческая деятельность *(работа в группах)*

Закончите свое предложение сначала каждый для себя, а потом все в малой группе

- Условие – в общее определение Вашей группы должны войти все понятия (элементы), записанные на листочке каждого ее члена
- Группы:
 1. ***«Торговый оборот – это»***
 2. ***«Коммерческое право изучает....»***
 3. ***«Коммерческое право – это отрасль частного права, потому что...»***
 4. ***«Коммерческое право – это отрасль, отличающаяся от других отраслей частного права, потому что...»***

Торговля

- Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 51303-99 "Торговля. Термины и определения", действующий вплоть до принятия соответствующих технических регламентов (Постановление Госстандарта России от 11 августа 1999 г. N 242):
- Система - целостное единство взаимосвязанных элементов, обеспечивающих осуществление торгового обслуживания;
- Процесс - последовательность операций, обеспечивающих осуществление торгового обслуживания;
- Условия - совокупность факторов, воздействующих на покупателя в процессе торгового обслуживания.

Торговый оборот

- Совокупность юридических сделок, направленных на осуществление посреднической деятельности в ходе реализации товара
- Торговая деятельность включает в себя **процессы**:
 - 1) исследование рынка
 - 2) сбыт изготовителем производимого товара и приобретения его потребителем
 - 3) посредническая деятельность
- Вклад торговли в мировой ВВП составляет около 10% (данные 2008 года)

Исследование рынка - маркетинг

- Деятельность, которая управляет продвижением товара и услуг от производителя к потребителю
- Маркетинг предполагает согласование производства товаров с запросами покупателей и потребностями рынка

Организаторы маркетинговой деятельности:

- НП «Гильдия маркетологов»
 - НП «Лига рекламных агентств»
 - НП «Русбренд»
-

Сбыт товара изготовителем и приобретение его потребителем

- Центральный участок торговой деятельности
- Сбыт - собственно торговый оборот и необходимые сопутствующие организационные операции (логистика) — перевозка, хранение, страхование, кредитование, расчеты и др.

«Прежде чем начинать производство товара, надо организовать его сбыт»

Посредническая деятельность в торговле

- Действия посреднических организаций по приобретению, перераспределению товара или по выполнению отдельных операций с товаром в интересах участников торгового оборота
- Какие Вам известны виды посредников?
- Дайте определение своего посредника в группе.

Участники торгового оборота

- **Главный субъект — торговое общество или торговец**
- Круг участников торгового оборота уже, чем круг субъектов гражданского права
- Основные участники торгового оборота - коммерческие организации и индивидуальные предприниматели
- Некоммерческие организации (НКО) участвуют в торговом обороте ограниченно. В основном они выступают в роли покупателей, а не продавцов.

Организация торгового оборота

Комплекс действий:

- приобретение торговых объектов, подготовка их к эксплуатации
- приобретение необходимого торгово-технологического оборудования и подготовка его к эксплуатации
- получение необходимых разрешительных документов (лицензий, разрешений) и совершение иных действий по легализации своей деятельности
- регистрация знака обслуживания или легализация коммерческого обозначения
- разработка планов (карт, схем, правил учета) торгово-технологических операций
- определение режима работы
- наём и расстановка персонала
- проектирование торговых и финансовых процессов

(Проект Стратегии развития торговли в Российской Федерации на 2010-2015 годы и период до 2020 года)

Организаторы торгового оборота

- Цель – не совершение сделок, а в создание условий и возможностей для совершения торговых операций другими участниками торгового оборота
 - Организаторы - коммерческие по своей роли в структуре рынка, по своему торговому предназначению и некоммерческими по своей природе и организационно-правовой форме, так как они создаются не для извлечения прибыли, а для создания условий для реализации товара другими субъектами
-

Организаторы торгового оборота

- По состоянию на 2009 г. из 4 миллионов юридических лиц - чуть более 600 000 НКО — это 6,5% от числа юридических лиц. Такое же соотношение и в западноевропейских странах
- Доля НКО в экономике России в среднем в 7 раз ниже, чем в развитых странах - 0,9% ВВП против 6-7%

При этом организациям некоммерческого сектора свойственно эффективнее (по сравнению с государственными) использовать средства - в перспективе 10-20 лет они могут дать прирост ВВП

Домашнее задание:

Учебное пособие «Организаторы торгового оборота»,
с.5-17

Абросимова Е.А.«Правовые аспекты организации и
управления торговлей»//Коммерческое права, №2(7),
2010

- Указ Президента РФ от 29 января 1992 г. № 65
«О свободе торговли»
- ФЗ от 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ «Об основах
государственного регулирования торговой
деятельности в Российской Федерации»
- Закон РФ от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите
прав потребителей».
- Проект Стратегии развития торговли в Российской
Федерации на 2010-2015 годы и период до 2020 года