

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
"Казанский (Приволжский) федеральный университет"
Юридический факультет



подписано электронно-цифровой подписью

Программа дисциплины
Коммерческое право Б1.В.ОД.9

Направление подготовки: 40.03.01 - Юриспруденция

Профиль подготовки: Международное право

Квалификация выпускника: бакалавр

Форма обучения: заочное

Язык обучения: русский

Автор(ы):

Хасанов Р.А.

Рецензент(ы):

Михайлов А.В.

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий(ая) кафедрой: Михайлов А. В.

Протокол заседания кафедры No _____ от "_____" _____ 201__ г

Учебно-методическая комиссия Юридического факультета:

Протокол заседания УМК No _____ от "_____" _____ 201__ г

Регистрационный No 882917

Содержание

1. Цели освоения дисциплины
2. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы
3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины /модуля
4. Структура и содержание дисциплины/ модуля
5. Образовательные технологии, включая интерактивные формы обучения
6. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов
7. Литература
8. Интернет-ресурсы
9. Материально-техническое обеспечение дисциплины/модуля согласно утвержденному учебному плану

Программу дисциплины разработал(а)(и) доцент, к.н. Хасанов Р.А. кафедра предпринимательского и энергетического права Юридический факультет , Rishat.Hasanov@kpfu.ru

1. Цели освоения дисциплины

- усвоение студентами основных положений современного коммерческого законодательства;
- формирование представлений о предмете и методе коммерческого права, о соотношении предметов гражданского, предпринимательского и коммерческого права;
- получение знаний об основных источниках нормативно-правового регулирования оптовой торговли;
- получение знаний о субъектах коммерческого права и их видах, об объектах торгового оборота, о средствах индивидуализации субъектов и объектов коммерческих правоотношений;
- получение знаний об основных закрепленных правовыми нормами формах организации товарных рынков;
- получение знаний об основах государственного регулирования торговой деятельности, его формах и методах;
- формирование представлений о коммерческих (торговых) договорах, их классификации, содержании коммерческих договоров, порядке их заключения, изменения и расторжения;;
- получение знаний о защите прав субъектов коммерческого права, о государственном контроле за соблюдением правил коммерческой деятельности
- подготовка к будущей профессиональной деятельности.

2. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы высшего профессионального образования

Данная учебная дисциплина включена в раздел "Б1.В.ОД.9 Дисциплины (модули)" основной образовательной программы 40.03.01 Юриспруденция и относится к обязательным дисциплинам. Осваивается на 5 курсе, 9 семестр.

Данная дисциплина изучается на 4 курсе седьмого семестра и относится к вариативной () части профессионального цикла Б.3 направления подготовки 030900 Юриспруденция.

Учебная дисциплина "Коммерческое право" взаимосвязана с учебными дисциплинами "Гражданское право", "Предпринимательское право".

Для освоения учебной дисциплины "Коммерческое право" студент должен:

Знать:

- основные положения теории государства и права;
- основные положения гражданского права (общей и особенной части);
- основные положения римского права;
- основные положения экономической теории.

Уметь:

- анализировать правовые нормы с учетом основных философских, общеправовых и частноправовых концепций, существующей социально-экономической, политической, культурной ситуации;
- проводить сравнительный анализ правовых норм;
- выявлять коллизии и пробелы в законодательстве;
- составлять проекты правовых документов.

Быть готовым:

- усваивать положения законодательства и иных нормативных актов;
- проводить анализ актов судебной и иной правоприменительной практики;
- сопоставлять положения нормативных актов и реальную социально-экономическую, политическую и культурную ситуацию.

Освоение учебной дисциплины "Коммерческое право" необходимо для усвоения студентами основ правового регулирования оптового торгового оборота в условиях рыночной экономики и ознакомления с проблемами и перспективами развития законодательства в сфере регулирования торгового оборота, приобретения навыков составления коммерческих договоров и иных документов, обеспечивающих торговый оборот, их толкования, анализа и экспертизы.

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины /модуля

В результате освоения дисциплины формируются следующие компетенции:

Шифр компетенции	Расшифровка приобретаемой компетенции
ОК-2 (общекультурные компетенции)	способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности
ПК-1 (профессиональные компетенции)	способность участвовать в разработке нормативных правовых актов в соответствии с профилем своей профессиональной деятельности
ПК-14 (профессиональные компетенции)	готовность принимать участие в проведении юридической экспертизы проектов нормативных правовых актов, в том числе в целях выявления в них положений, способствующих созданию условий для проявления коррупции
ПК-15 (профессиональные компетенции)	способность толковать нормативные правовые акты
ПК-5 (профессиональные компетенции)	способность применять нормативные правовые акты, реализовывать нормы материального и процессуального права в профессиональной деятельности
ПК-7 (профессиональные компетенции)	владение навыками подготовки юридических документов

В результате освоения дисциплины студент:

1. должен знать:

- основные научные концепции и теории науки коммерческого права, историю развития торгового законодательства;
- предмет и метод коммерческого права;
- субъекты коммерческой деятельности, их виды и основы правового статуса;
- объекты торгового оборота;
- правовые формы организации товарного рынка;
- принципы, формы и методы государственного регулирования торговой деятельности;
- коммерческие (торговые) договоры, их виды и содержание;
- основные процедуры разрешения коммерческих споров, защита прав коммерсантов.

2. должен уметь:

- оперировать понятийно-категориальным аппаратом науки коммерческого права;

- юридически правильно анализировать юридические факты и возникающие в связи с ними правовые отношения в сфере коммерческой деятельности;
- анализировать, толковать и правильно применять правовые нормы, регулирующие коммерческую деятельность;
- разрабатывать документы правового характера;
- осуществлять правовую экспертизу нормативных актов, регулирующих коммерческую деятельность;
- давать квалифицированные юридические заключения и консультации;
- устанавливать факты правонарушений, предпринимать необходимые меры к восстановлению нарушенных прав коммерсантов.

3. должен владеть:

- юридической терминологией науки коммерческого права;
- навыками работы с правовыми актами, регуливающими коммерческую деятельность;
- навыками анализа различных правовых явлений, юридических фактов, правовых норм и правовых отношений в сфере коммерческой деятельности;
- навыками анализа актов судебной и иной правоприменительной практики.

4. должен демонстрировать способность и готовность:

- способность юридически правильно квалифицировать факты и обстоятельства;
- способность уважать честь и достоинство личности, соблюдать и защищать права и свободы человека и гражданина;
- способность толковать различные правовые акты.

4. Структура и содержание дисциплины/ модуля

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетных(ые) единиц(ы) 72 часа(ов).

Форма промежуточного контроля дисциплины: зачет в 9 семестре.

Суммарно по дисциплине можно получить 100 баллов, из них текущая работа оценивается в 50 баллов, итоговая форма контроля - в 50 баллов. Минимальное количество для допуска к зачету 28 баллов.

86 баллов и более - "отлично" (отл.);

71-85 баллов - "хорошо" (хор.);

55-70 баллов - "удовлетворительно" (удов.);

54 балла и менее - "неудовлетворительно" (неуд.).

4.1 Структура и содержание аудиторной работы по дисциплине/ модулю

Тематический план дисциплины/модуля

N	Раздел Дисциплины/ Модуля	Семестр	Неделя семестра	Виды и часы аудиторной работы, их трудоемкость (в часах)			Текущие формы контроля
				Лекции	Практи- ческие занятия	Лабора- торные работы	
1.	Тема 1. Введение в коммерческое						

(торговое) право

9

1

1

0

0

Дискуссия

N	Раздел Дисциплины/ Модуля	Семестр	Неделя семестра	Виды и часы аудиторной работы, их трудоемкость (в часах)			Текущие формы контроля
				Лекции	Практи- ческие занятия	Лабора- торные работы	
2.	Тема 2. Субъекты и объекты коммерческого оборота	9	2	1	0	0	Устный опрос
3.	Тема 3. Правовые основы индивидуализации субъектов коммерческой деятельности и объектов торгового оборота	9	3	0	2	0	Устный опрос
4.	Тема 4. Правовые формы организации товарного рынка	9	4	1	0	0	Устный опрос
5.	Тема 5. Правовое регулирование государственных/муниципальных закупок и закупок отдельных видов юридических лиц	9	5	1	0	0	Устный опрос
6.	Тема 6. Государственное регулирование коммерческой деятельности	9	6	2	0	0	Тестирование
7.	Тема 7. Правовое регулирование рекламы	9	7	0	2	0	Устный опрос
8.	Тема 8. Торговые (коммерческие) договоры	9	8	2	2	0	Устный опрос
9.	Тема 9. Электронная коммерция	9	9	0	2	0	Устный опрос
.	Тема . Итоговая форма контроля	9		0	0	0	Зачет
	Итого			8	8	0	

4.2 Содержание дисциплины

Тема 1. Введение в коммерческое (торговое) право

лекционное занятие (1 часа(ов)):

Понятие коммерческой деятельности (торговли). Виды торговли. Понятие оптовой торговли. Роль коммерческой деятельности в развитии общества. Понятие коммерческого права. Предмет коммерческого права. Соотношение коммерческого и гражданского права. Соотношение коммерческого и предпринимательского права. Основные принципы коммерческого права. Принцип дозволительной направленности правового регулирования коммерческих отношений. Общегражданские принципы правового регулирования в коммерческом праве. Принципы предпринимательского права в коммерческом праве. Источники коммерческого права. Конституция РФ. Международные нормативно-правовые акты. Акты Евразийского экономического союза. Соглашения ВТО. Гражданский кодекс. Федеральные законы. Подзаконные акты: Указы Президента РФ, Постановления Правительства РФ, акты министерств и ведомств. Обычай как источник коммерческого права. Акты унификации и гармонизации международных обычаев делового оборота в сфере торговли: Инкотермс, Принципы УНИДРУА и др.

Тема 2. Субъекты и объекты коммерческого оборота

лекционное занятие (1 часа(ов)):

Понятие субъекта коммерческой деятельности (коммерсант). Предприниматели без образования юридического лица. Коммерческие организации. Некоммерческие организации. Правовое положение участников коммерческой деятельности. Специальный режим ответственности для коммерсантов. Специальные обязанности, возлагаемые законодательством на коммерсантов. Особая форма учета для коммерческих юридических лиц. РФ, субъекты РФ и муниципальные образования как участники гражданского оборота. Особенности их правового положения. Функциональные виды субъектов коммерческой деятельности. Производители. Потребители. Торговые посредники. Классификация торговых посредников. Субъекты коммерческого оборота, организующие торговлю. Товарные биржи, оптовые рынки, ярмарки, выставки, розничные рынки, электронные торговые площадки, торговые сети. Понятие объектов торгового оборота. Понятие товара. Соотношение объектов коммерческого и объектов гражданского оборота. Государственное регулирование торговых операций с отдельными видами товаров. Основные способы государственного регулирования обращения товаров. Государственное лицензирование деятельности по торговле отдельными видами товаров.

Тема 3. Правовые основы индивидуализации субъектов коммерческой деятельности и объектов торгового оборота

практическое занятие (2 часа(ов)):

Понятие индивидуализации. Способы индивидуализации. Индивидуализация и идентификация. Значение индивидуализации в коммерческом обороте. Виды охраняемых законом средств индивидуализации. Общие положения о правовой охране средств индивидуализации. Правовая охрана имени гражданина. Правовая охрана фирменного наименования. Правовая охрана товарных знаков (знаков обслуживания). Правовая охрана наименований мест происхождения товаров. Правовая охрана коммерческих обозначений. Правовой режим иных индивидуализирующих обозначений в коммерческом обороте.

Тема 4. Правовые формы организации товарного рынка

лекционное занятие (1 часа(ов)):

Понятие товарного рынка. Законодательство о товарных рынках. Пределы (границы) товарного рынка. Структура товарного рынка. Организованные торги как форма организации оптовой торговли. Ярмарка как форма организации торговли на оптовом товарном рынке. Выставка как форма организации торговли. Оптовые рынки как форма организации торговли. Розничные рынки как форма организации торговли. Электронные торговые площадки как форма организации торговли. Торговые сети как форма организации торговли. Инфраструктура товарных рынков: понятие и правовые основы ее развития.

Тема 5. Правовое регулирование государственных/муниципальных закупок и закупок отдельных видов юридических лиц

лекционное занятие (1 часа(ов)):

Законодательство РФ о закупках. Принципы осуществления закупок. Планирование закупок. Осуществление закупок. Способы определения поставщиков (конкурс, аукцион, запрос котировок, запрос предложений). Мониторинг в сфере закупок. Аудит в сфере закупок. Контроль в сфере закупок. Особенности осуществления отдельных видов закупок. Информационное обеспечение закупок. Реестр недобросовестных поставщиков. Особенности заключения, исполнения, изменения или расторжения государственных и муниципальных контрактов. Ответственность за правонарушения в сфере закупок.

Тема 6. Государственное регулирование коммерческой деятельности

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Цели, задачи и основные принципы государственного регулирования торговли. Органы государственного регулирования торговли. Методы и функции государственных органов в области регулирования коммерческой деятельности. Государственное регулирование ценообразования. Понятие свободных цен и правовые основы их установления. Регулируемые цены: понятие и виды. Государственное регулирование и защита конкуренции. Понятие и значение конкуренции в сфере торговли. Доминирующее положение хозяйствующего субъекта. Особенности запрещения монополистической деятельности в сфере торговли. Понятие недобросовестной конкуренции. Запрет на недобросовестную конкуренцию. Государственный контроль за экономической концентрацией. Антимонопольные органы, их функции и полномочия. Рассмотрение дел о нарушении антимонопольного законодательства. Лицензирование отдельных видов коммерческой деятельности. Полномочия лицензирующих органов. Порядок получения лицензии, приостановление и аннулирование лицензии.

Тема 7. Правовое регулирование рекламы

практическое занятие (2 часа(ов)):

Понятие и общие требования к рекламе. Сфера действия законодательства о рекламе. Товары, реклама которых не допускается. Защита несовершеннолетних в рекламе. Реклама при дистанционной продаже товаров. Реклама о проведении стимулирующих мероприятий. Социальная реклама. Субъекты правоотношений, возникающих при создании и распространении рекламы. Особенности отдельных способов распространения рекламы. Особенности рекламы отдельных видов товаров. Саморегулирование в сфере рекламы. Государственный надзор в сфере рекламы. Ответственность за нарушение законодательства РФ о рекламе.

Тема 8. Торговые (коммерческие) договоры

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Понятие и значение договора в коммерческой деятельности. Понятие торгового договора. Функции коммерческого договора. Реализация принципа свободы договора в коммерческой деятельности. Переговоры о заключении торгового договора. Преддоговорная ответственность. Заключение торгового договора посредством оферты и акцепта. Заключение договора на торгах. Особенности заключения торгового договора на организованных торгах, при осуществлении закупок. Обязательное заключение договора. Содержание торгового договора. Применение норм о договоре присоединения, предварительном договоре, публичном договоре, рамочном договоре, абонентском договоре, опционе, опционном договоре, договоре в пользу третьих лиц в сфере торговли. Существенные условия торговых договоров. Форма торгового договора. Виды устных форм договора, существующих в коммерческой деятельности. Письменная форма коммерческой сделки. Основания изменения и расторжения договоров. Изменение и расторжение договора по соглашению сторон. Изменение или расторжение договора в судебном порядке по требованию сторон. Порядок изменения или расторжения договоров. Функциональная классификация торговых договоров. Реализационные договоры. Договор купли-продажи, договор поставки, договор оптовой купли-продажи, договор контрактации, договор мены. Посреднические договоры. Коммерческое представительство. Договор поручения, договор комиссии, договор консигнации, агентский договор, дилерский договор, дистрибьюторский договор. Организационные договоры в торговле. Договоры, содействующие торговле.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Понятие и значение договора в коммерческой деятельности. Понятие торгового договора. Функции коммерческого договора. Реализация принципа свободы договора в коммерческой деятельности. Переговоры о заключении торгового договора. Преддоговорная ответственность. Заключение торгового договора посредством оферты и акцепта. Заключение договора на торгах. Особенности заключения торгового договора на организованных торгах, при осуществлении закупок. Обязательное заключение договора. Содержание торгового договора. Применение норм о договоре присоединения, предварительном договоре, публичном договоре, рамочном договоре, абонентском договоре, опционе, опционном договоре, договоре в пользу третьих лиц в сфере торговли. Существенные условия торговых договоров. Форма торгового договора. Виды устных форм договора, существующих в коммерческой деятельности. Письменная форма коммерческой сделки. Основания изменения и расторжения договоров. Изменение и расторжение договора по соглашению сторон. Изменение или расторжение договора в судебном порядке по требованию сторон. Порядок изменения или расторжения договоров. Функциональная классификация торговых договоров. Реализационные договоры. Договор купли-продажи, договор поставки, договор оптовой купли-продажи, договор контрактации, договор мены. Посреднические договоры. Коммерческое представительство. Договор поручения, договор комиссии, договор консигнации, агентский договор, дилерский договор, дистрибьюторский договор. Организационные договоры в торговле. Договоры, содействующие торговле.

Тема 9. Электронная коммерция

практическое занятие (2 часа(ов)):

Понятие и признаки электронной коммерции. Нормативные основы электронной коммерции. Субъекты правоотношений в сфере электронной коммерции. Правовой статус интернет-провайдеров. Заключение договоров в сети Интернет. Соблюдение требований к форме договора. Электронная подпись. Исполнение договоров в сети Интернет. ?Налог на Google?. Правовой режим Интернет-сайта. Охрана персональных данных граждан в сфере электронной коммерции.

4.3 Структура и содержание самостоятельной работы дисциплины (модуля)

N	Раздел дисциплины	Се-местр	Неде-ля семе-стра	Виды самостоятельной работы студентов	Трудо-емкость (в часах)	Формы контроля самостоятельной работы
1.	Тема 1. Введение в коммерческое (торговое) право	9	1	подготовка к дискуссии	5	дискуссия

N	Раздел дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды самостоятельной работы студентов	Трудоемкость (в часах)	Формы контроля самостоятельной работы
2.	Тема 2. Субъекты и объекты коммерческого оборота	9	2	подготовка к устному опросу	5	устный опрос
3.	Тема 3. Правовые основы индивидуализации субъектов коммерческой деятельности и объектов торгового оборота	9	3	подготовка к устному опросу	6	устный опрос
4.	Тема 4. Правовые формы организации товарного рынка	9	4	подготовка к устному опросу	6	устный опрос

N	Раздел дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды самостоятельной работы студентов	Трудоемкость (в часах)	Формы контроля самостоятельной работы
5.	Тема 5. Правовое регулирование государственных/муниципальных закупок и закупок отдельных видов юридических лиц	9	5	подготовка к устному опросу	6	устный опрос
6.	Тема 6. Государственное регулирование коммерческой деятельности	9	6	подготовка к тестированию	6	тестирование
7.	Тема 7. Правовое регулирование рекламы	9	7	подготовка к устному опросу	6	устный опрос
8.	Тема 8. Торговые (коммерческие) договоры	9	8	подготовка к устному опросу	6	устный опрос
9.	Тема 9. Электронная коммерция	9	9	подготовка к устному опросу	6	устный опрос
	Итого				52	

5. Образовательные технологии, включая интерактивные формы обучения

Лекции. Часть лекций проходит в классической информационной форме. Наиболее интересные темы (их перечень обговаривается со студентами) выносятся на обсуждение в рамках проблемной лекции. Студенты предлагают свои решения предложенной научной проблемы. Предполагается дискуссия и диалог студентов и преподавателя.

Практические занятия. На практических занятиях студенты обсуждают предлагаемые им вопросы. Часть практических занятий проводится в форме диалога. Также при подготовке к отдельным практическим занятиям студенты могут формировать исследовательские группы для более глубокого изучения той или иной научной проблемы. В конце практического занятия предполагается устный опрос.

6. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов

Тема 1. Введение в коммерческое (торговое) право

дискуссия , примерные вопросы:

Роль коммерческой деятельности в развитии общества. Понятие коммерческого права. Предмет коммерческого права. Критерии отграничения предмета коммерческого права. Соотношение коммерческого и гражданского права. Соотношение коммерческого и предпринимательского права. Коммерческое право как наука и учебная дисциплина.

Тема 2. Субъекты и объекты коммерческого оборота

устный опрос , примерные вопросы:

Понятие субъекта коммерческой деятельности. Коммерсант. Предприниматели без образования юридического лица. Юридические лица. Коммерческая организация: понятие, особенности. Некоммерческие организации. Организационно-правовые формы юридических лиц, предусмотренные законодательством. Юридическое значение регистрации субъектов коммерческой деятельности. Российская Федерация, субъекты РФ и муниципальные образования как участники гражданского оборота. Особенности их правового положения. Возможность участия государственных органов и органов местного самоуправления в хозяйственных обществах. Вклад государственного и муниципального имущества в уставной капитал хозяйственных обществ. Функциональные виды субъектов коммерческой деятельности. Дилеры, дистрибьюторы. Брокеры, трейдеры, фирмы-стокисты, комиссионеры (консигнанты), торговые дома. Особые субъекты коммерческой деятельности.

Тема 3. Правовые основы индивидуализации субъектов коммерческой деятельности и объектов торгового оборота

устный опрос , примерные вопросы:

Понятие товара. Соотношение объектов коммерческого и объектов гражданского оборота. Вещи, не признающиеся товарами в коммерческом обороте: недвижимость, деньги, ценные бумаги, электрическая и иные виды энергии. Государственное регулирование торговых операций с отдельными видами товаров. Основные способы государственного регулирования обращения товаров. Ограничение оборота отдельных видов товаров; правовые основания, условия и порядок ограничения продажи отдельных видов товаров. Возможности административного ограничения операций с отдельными видами товаров.

Тема 4. Правовые формы организации товарного рынка

устный опрос , примерные вопросы:

Понятие и виды индивидуализации в гражданском праве. Значение индивидуализации в коммерческой деятельности. Понятие средства индивидуализации. Иные средства индивидуализации (доменное имя и др.). Фирменное наименование. Требования к фирменному наименованию. Исключительное право на фирменное наименование. Наименование некоммерческой организации и исключительное право на него. Понятие и виды товарных знаков. Исключительное право на товарный знак. Коллективные товарные знаки, общеизвестные товарные знаки, особенности их правовой охраны. Понятие наименования места происхождения товара (НМПТ). Исключительное право на НМПТ. Коммерческое обозначение: понятие и условия охраноспособности. Разрешение конфликтов между различными средствами индивидуализации

Тема 5. Правовое регулирование государственных/муниципальных закупок и закупок отдельных видов юридических лиц

устный опрос , примерные вопросы:

Понятие товарного рынка. Границы товарного рынка. Классификация товарных рынков. Структура товарного рынка. Правовое обеспечение организованных торгов. Федеральный закон "Об организованных торгах". Правовой статус биржи, правовой статус торговой системы. Понятие оптового рынка. Правовое обеспечение деятельности оптовых рынков. Понятие оптовой ярмарки. Правовое обеспечение деятельности оптовых ярмарок. Понятие торгово-промышленной выставки. Правовое обеспечение деятельности торгово-промышленных выставок. Публичные торги как форма организации оптовой торговли. Правовое обеспечение деятельности электронных торговых площадок. Организация поставок для государственных нужд. Контрактная система в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Закупка товаров отдельными видами юридических лиц. Инфраструктура товарных рынков, ее роль в развитии торгового оборота. Современное состояние подсистем инфраструктуры товарных рынков в России.

Тема 6. Государственное регулирование коммерческой деятельности

тестирование , примерные вопросы:

Цели, задачи и основные принципы государственного регулирования торговли. Федеральный закон "Об основах государственного регулирования торговой деятельности". Прямые и косвенные методы государственного регулирования торговли. Государственное регулирование ценообразования. Нормативные основы свободного ценообразования. Виды регулируемых цен. Государственное регулирование и защита конкуренции. Федеральный закон "О защите конкуренции". Государственный контроль за экономической концентрацией. Антимонопольные органы, их функции и полномочия. Рассмотрение дел о нарушении антимонопольного законодательства. Лицензирование отдельных видов коммерческой деятельности. Федеральный закон "О лицензировании отдельных видов деятельности". Иные нормативные акты, устанавливающие лицензирование в сфере торговли. + вопросы из пройденных тем ♦♦ 1, 2, 3, 4 и 5.

Тема 7. Правовое регулирование рекламы

устный опрос , примерные вопросы:

Нормативное регулирование обеспечения безопасности и качества товаров, работ и услуг в коммерческом обороте. Понятия "безопасность" и "качество". Субъективное право на качество товара, субъективное право на безопасность товара. Нормы гражданского законодательства, обеспечивающие безопасность и качество товаров. Значение договора для обеспечения качества товаров. Техническое регулирование. Понятие подтверждения соответствия. Виды подтверждения соответствия. Понятие технического регламента. Виды технических регламентов. Значение технических регламентов. Содержание технических регламентов. Порядок принятия технических регламентов. Знак обращения на рынке Понятие и значение сертификации. Виды сертификации. Особенности обязательной сертификации. Особенности добровольной сертификации. Декларирование соответствия. Принятие и регистрация декларации о соответствии. Значение декларации о соответствии. Понятие стандартизации. Виды стандартов. Порядок разработки стандарта. Понятие национального стандарта. Понятие стандарта организации. Знак соответствия.

Тема 8. Торговые (коммерческие) договоры

устный опрос , примерные вопросы:

Понятие и значение договора в коммерческой деятельности. Соотношение понятий торговая сделка и торговый договор. Содержание договора. Классификация условий договора. Понятие существенных условий договора. Существенные условия договора для различных видов договора. Условия договора, устанавливаемые соглашением сторон как существенные. Цена, как одно из условий договора. Правовые последствия отсутствия цены в содержании коммерческого договора. Примерные условия договора для различных видов договоров, применяемые на практике. Обычаи делового оборота при выработке условий договора. Отличие случайных условий от существенных условий договора. Форма торгового договора. Последствия несоблюдения формы договора, предусмотренного законодательством или соглашением сторон. Типовые бланки договоров, их юридическая природа. Порядок заключения торговых договоров. Отличие предложения от оферты. Особенности публичной оферты. Отзыв оферты. Права и обязанности стороны, направившей оферту. Условия акцепта оферты. Правовые последствия акцепта оферты или отказа от оферты для стороны, получившей оферту. Заключение договора в обязательном порядке. Особенности заключения договора на организованных торгах. Изменение и расторжение договора по соглашению сторон. Изменение или расторжение договора в судебном порядке по требованию сторон. Порядок изменения или расторжения договоров.

Тема 9. Электронная коммерция

устный опрос , примерные вопросы:

Понятие реализации. Понятие реализационных договоров. Классификация реализационных договоров. Договор поставки. Стороны и предмет договора поставки. Признаки договора поставки. Существенные условия договора поставки. Права и обязанности сторон договора поставки. Ответственность сторон по договору поставки. Изменение и прекращение договора поставки. Договор поставки товаров для государственных или муниципальных нужд. Нормативно-правовое регулирование договора. Стороны и предмет договора. Порядок заключения, изменения и расторжения договора. Ответственность сторон по договору поставки товаров для государственных или муниципальных нужд. Договор контрактации. Стороны и предмет договора. Права и обязанности сторон договора. Ответственность сторон договора контрактации. Договор мены. Предмет договора мены. Права и обязанности сторон по договору. Переход права собственности по договору. Договор мены и бартерные сделки. Непоименованные в Гражданском кодексе реализационные договоры: договор оптовой-купли продажи, договор комплексной поставки, договор поставки продовольственных товаров в торговую сеть. Договор оптовой купли-продажи. Две концепции договора оптовой купли-продажи (Б.И. Пугинский и Л.В. Андреева).

Итоговая форма контроля

зачет (в 9 семестре)

Примерные вопросы к итоговой форме контроля

Вопросы к зачету:

1. Понятие коммерческой деятельности (торговли) и ее значение
2. Понятие и предмет коммерческого права.
3. Соотношение коммерческого и гражданского права.
4. Соотношение коммерческого и предпринимательского права.
5. Принципы коммерческого права.
6. Источники коммерческого права.
7. Понятие субъекта коммерческой деятельности. Коммерсант
8. Индивидуальные предприниматели как субъекты коммерческой деятельности
9. Коммерческие организации как субъекты коммерческой деятельности
10. Некоммерческие организации как субъекты коммерческой деятельности
11. Публично-правовые образования как субъекты коммерческой деятельности
12. Функциональные виды субъектов коммерческой деятельности.
13. Особые субъекты коммерческой деятельности.

14. Понятие и признаки товара в коммерческом праве.
15. Соотношение объектов коммерческого и гражданского оборота.
16. Значение и нормативно-правовое закрепление классификаций товаров.
17. Правовой режим обращения товаров
18. Понятие и значение индивидуализации в коммерческом обороте
19. Правовая охрана имени гражданина.
20. Правовая охрана фирменного наименования.
21. Правовая охрана товарного знака.
22. Правовая охрана наименования места происхождения товара.
23. Коммерческое обозначение как средство индивидуализации торгового предприятия.
24. Понятие товарного рынка.
25. Понятие оптовой торговли. Формы организации оптовой торговли.
26. Организованные торги как форма организации оптовой торговли.
27. Инфраструктура товарных рынков.
28. Правовое регулирование поставок товаров для государственных или муниципальных нужд.
29. Правовое регулирование закупок товаров отдельными видами юридических лиц.
30. Цели, задачи и основные принципы государственного регулирования торговли.
31. Прямые и косвенные методы государственного регулирования торговли.
32. Государственное регулирование ценообразования.
33. Государственное регулирование и защита конкуренции в сфере торговли.
34. Лицензирование в сфере торговли.
35. Государственный контроль в сфере торговли.
36. Понятие "безопасность" и субъективное право на безопасность товара
37. Понятие "качество" и субъективное право на качество товара
38. Значение договора для обеспечения качества товаров.
39. Понятие подтверждения соответствия. Виды подтверждения соответствия.
40. Формы добровольного подтверждения соответствия
41. Обязательная сертификация
42. Стандартизация и её значение для обеспечения качества и безопасности товаров.
43. Понятие, признаки и значение торгового договора.
44. Соотношение торгового договора с гражданско-правовым и предпринимательским договором.
45. Заключение торгового договора.
46. Форма торгового договора.
47. Основания изменения и расторжения договоров.
48. Виды торговых договоров
49. Понятие, признаки и виды реализационных договоров.
50. Договор поставки
51. Договор оптовой купли-продажи
52. Поставка товаров для государственных или муниципальных нужд
53. Договор контрактации.
54. Договор мены.
55. Понятие, признаки и виды посреднических договоров
56. Договор поручения.
57. Договор комиссии.
58. Агентский договор.
59. Дилерский и дистрибьюторский договоры.

60. Организационные договоры в торговле: понятие, признаки и виды
61. Договоры, содействующие торговле: понятие, признаки и виды
62. Понятие и принципы защиты прав субъектов коммерческой деятельности
63. Защита коммерсантов от неправомерных действий контролирующих органов
64. Досудебные способы разрешения коммерческих споров
65. Процедура медиации.
66. Судебные способы разрешения коммерческих споров

7.1. Основная литература:

1. Предпринимательское право: Учебное пособие / Т.А. Батрова. - М.: ИЦ РИОР: НИЦ Инфра-М, 2012. - 222 с.: - (Высшее образование: Бакалавриат). ISBN 978-5-369-01023-5 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/253937>
2. Андреева Л.В., Коммерческое право: практикум [Электронный ресурс] / Андреева Л.В., Кузнецова Н.В., Туманова Л.К., Фролкина Е.Н.; под ред. Андреевой Л.В. - М.: Проспект, 2016. - 141 с. - ISBN 978-5-392-20460-1 - Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785392204601.html>
3. Коммерческое (предпринимательское) право: Учебник / Попондопуло В.Ф., - 4-е изд., перераб. и доп. - М.:Юр.Норма, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 608 с.: ISBN 978-5-91768-568-7 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/488662>

7.2. Дополнительная литература:

1. Современные тенденции развития торгового права: Монография / Т.А. Батрова. - М.: ИЦ РИОР: ИНФРА-М, 2011. - 181 с.: ISBN 978-5-369-00939-0 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/320109>
2. Рубцова Н.В., Коммерческое право. Практикум [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Рубцова Н.В. - Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2012. - 40 с. - ISBN 978-5-7782-2154-3 - Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785778221543.html>

7.3. Интернет-ресурсы:

- Закон.ru первая социальная сеть для юристов: - www.zakon.ru
Сайт "Ассоциация компаний розничной торговли" - www.acort.ru
Сайт Верховного Суда Российской Федерации - www.vsrp.ru
Сайт Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации - www.arbitr.ru
Сайт "Государственная Дума Российской Федерации" - www.duma.gov.ru
Сайт министерства промышленности и торговли Российской Федерации - www.minpromtorg.gov.ru
Сайт "Федеральные органы исполнительной власти" - www.gov.ru/main/ministry/isp-vlast44.html
Справочная правовая система "Гарант" - www.garant.ru
Справочная правовая система "Консультант Плюс" - www.consultant.ru

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины(модуля)

Освоение дисциплины "Коммерческое право" предполагает использование следующего материально-технического обеспечения:

Мультимедийная аудитория, вместимостью более 60 человек. Мультимедийная аудитория состоит из интегрированных инженерных систем с единой системой управления, оснащенная современными средствами воспроизведения и визуализации любой видео и аудио информации, получения и передачи электронных документов. Типовая комплектация мультимедийной аудитории состоит из: мультимедийного проектора, автоматизированного проекционного экрана, акустической системы, а также интерактивной трибуны преподавателя, включающей тач-скрин монитор с диагональю не менее 22 дюймов, персональный компьютер (с техническими характеристиками не ниже Intel Core i3-2100, DDR3 4096Mb, 500Gb), конференц-микрофон, беспроводной микрофон, блок управления оборудованием, интерфейсы подключения: USB, audio, HDMI. Интерактивная трибуна преподавателя является ключевым элементом управления, объединяющим все устройства в единую систему, и служит полноценным рабочим местом преподавателя. Преподаватель имеет возможность легко управлять всей системой, не отходя от трибуны, что позволяет проводить лекции, практические занятия, презентации, вебинары, конференции и другие виды аудиторной нагрузки обучающихся в удобной и доступной для них форме с применением современных интерактивных средств обучения, в том числе с использованием в процессе обучения всех корпоративных ресурсов. Мультимедийная аудитория также оснащена широкополосным доступом в сеть интернет. Компьютерное оборудование имеет соответствующее лицензионное программное обеспечение.

Учебно-методическая литература для данной дисциплины имеется в наличии в электронно-библиотечной системе "БиблиоРоссика", доступ к которой предоставлен студентам. В ЭБС "БиблиоРоссика" представлены коллекции актуальной научной и учебной литературы по гуманитарным наукам, включающие в себя публикации ведущих российских издательств гуманитарной литературы, издания на английском языке ведущих американских и европейских издательств, а также редкие и малотиражные издания российских региональных вузов. ЭБС "БиблиоРоссика" обеспечивает широкий законный доступ к необходимым для образовательного процесса изданиям с использованием инновационных технологий и соответствует всем требованиям федеральных государственных образовательных стандартов высшего профессионального образования (ФГОС ВПО) нового поколения.

Учебно-методическая литература для данной дисциплины имеется в наличии в электронно-библиотечной системе "ZNANIUM.COM", доступ к которой предоставлен студентам. ЭБС "ZNANIUM.COM" содержит произведения крупнейших российских учёных, руководителей государственных органов, преподавателей ведущих вузов страны, высококвалифицированных специалистов в различных сферах бизнеса. Фонд библиотеки сформирован с учетом всех изменений образовательных стандартов и включает учебники, учебные пособия, УМК, монографии, авторефераты, диссертации, энциклопедии, словари и справочники, законодательно-нормативные документы, специальные периодические издания и издания, выпускаемые издательствами вузов. В настоящее время ЭБС ZNANIUM.COM соответствует всем требованиям федеральных государственных образовательных стандартов высшего профессионального образования (ФГОС ВПО) нового поколения.

Копировальная техника для печати тестовых заданий. Компьютерное оборудование для проведения презентаций.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВПО и учебным планом по направлению 40.03.01 "Юриспруденция" и профилю подготовки Международное право .

Автор(ы):

Хасанов Р.А. _____

"__" _____ 201__ г.

Рецензент(ы):

Михайлов А.В. _____

"__" _____ 201__ г.