

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



УТВЕРЖДАЮ
Проректор по образовательной деятельности КФУ
Проф. Д.А. Таюрский

_____» _____ 20__ г.

подписано электронно-цифровой подписью

Программа дисциплины
Коммерческое право Б1.В.ДВ.4

Направление подготовки: 40.03.01 - Юриспруденция

Профиль подготовки: Гражданское право

Квалификация выпускника: бакалавр

Форма обучения: заочное

Язык обучения: русский

Автор(ы):

Кузьменко В.И.

Рецензент(ы):

Стерхова М.И.

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий(ая) кафедрой: Мухаметгалиева С. Х.

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

Учебно-методическая комиссия Елабужского института КФУ (Юридический факультет):

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

Регистрационный No 1013070519

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. (доцент) Кузьменко В.И. Кафедра частного и публичного права Юридический факультет, VIKuzmenko@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.ДВ.4 Дисциплины (модули)" основной образовательной программы 40.03.01 Юриспруденция и относится к дисциплинам по выбору. Осваивается на 4 курсе, 7 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)	ОК - 2 способность добросовестно исполнять профессиональные обязанности, соблюдать принципы этики юриста
ОК-7 (общекультурные компетенции)	ОК - 7 Стремление к саморазвитию, повышению своей квалификации и мастерства
ОПК-1 (профессиональные компетенции)	ОПК - 1 Способностью соблюдать законодательство Российской Федерации, в том числе Конституцию Российской Федерации, федеральные конституционные законы и федеральные законы, а также общепризнанные принципы, нормы международного права и международные договоры Российской Федерации
ОПК-2 (профессиональные компетенции)	ОПК - 2 Способностью работать на благо общества и государства
ОПК-3 (профессиональные компетенции)	ОПК - 3 Способностью добросовестно исполнять профессиональные обязанности, соблюдать принципы этики юриста
ОПК-6 (профессиональные компетенции)	ОПК - 6 Способностью повышать уровень своей профессиональной компетентности
ПК -16 (профессиональные компетенции)	ПК - 16 Способностью давать квалифицированные юридические заключения и консультации в конкретных видах юридической деятельности
ПК-1 (профессиональные компетенции)	ПК - 1 Способностью участвовать в разработке нормативных правовых актов в соответствии с профилем своей профессиональной деятельности
ПК-13 (профессиональные компетенции)	ПК - 13 Способностью правильно и полно отражать результаты профессиональной деятельности в юридической и иной документации
ПК-8 (профессиональные компетенции)	ПК - 8 Готовностью к выполнению должностных обязанностей по обеспечению законности и правопорядка, безопасности личности, общества, государства

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, регулиющими 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 7 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	0	0	0	Дискуссия
2.	Тема 2. Субъекты и объекты коммерческого оборота	9	2	2	0	0	Устный опрос
3.	Тема 3. Правовые основы индивидуализации субъектов и объектов коммерческой деятельности	9	3	0	0	0	Устный опрос
4.	Тема 4. Правовые формы организации товарного рынка	9	4	2	0	0	Устный опрос
5.	Тема 5. Правовое регулирование государственных/муниципальных закупок и закупок отдельных видов юридических лиц	9	5	0	0	0	Устный опрос
6.	Тема 6. Государственное регулирование коммерческой деятельности	9	6	2	2	0	Тестирование
7.	Тема 7. Правовое регулирование рекламы	9	7	0	0	0	Устный опрос
8.	Тема 8. Торговые (коммерческие) договоры	9	8	0	2	0	Устный опрос
9.	Тема 9. Электронная коммерция	9	9	0	2	0	Устный опрос
.	Тема . Итоговая форма контроля	7		0	0	0	Зачет
	Итого			6	6	0	

4.2 Содержание дисциплины

Тема 1. Введение в коммерческое (торговое) право

Тема 2. Субъекты и объекты коммерческого оборота

лекционное занятие (2 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 и объектов коммерческой деятельности

Тема 4. Правовые формы организации товарного рынка

лекционное занятие (2 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

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.

практическое занятие (2 часа(ов)):

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.

Тема 7. Правовое регулирование рекламы

Тема 8. Торговые (коммерческие) договоры

практическое занятие (2 часа(ов)):

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

практическое занятие (2 часа(ов)):

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).

4.3 Структура и содержание самостоятельной работы дисциплины (модуля)

№	Раздел дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды самостоятельной работы студентов	Трудоемкость (в часах)	Формы контроля самостоятельной работы
1.	Тема 1. Введение в коммерческое (торговое) право	9	1	подготовка к дискуссии	4	Дискуссия

N	Раздел дисциплины	Се-местр	Неде-ля семе-стра	Виды самостоятельной работы студентов	Трудо-емкость (в часах)	Формы контроля самостоятельной работы
				подготовка к дискуссии	2	дискуссия
2.	Тема 2. Субъекты и объекты коммерческого оборота	9	2	подготовка к устному опросу	2	Устный опрос
				подготовка к устному опросу	4	устный опрос
3.	Тема 3. Правовые основы индивидуализации субъектов и объектов коммерческой деятельности	9	3	подготовка к устному опросу	4	Устный опрос
				подготовка к устному опросу	2	устный опрос

N	Раздел дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды самостоятельной работы студентов	Трудоемкость (в часах)	Формы контроля самостоятельной работы
4.	Тема 4. Правовые формы организации товарного рынка	9	4	подготовка к устному опросу	2	Устный опрос
				подготовка к устному опросу	4	устный опрос
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	8	Устный опрос
	Итого				56	

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:

1. Понятие субъекта коммерческой деятельности. Коммерсант. 2. Коммерческая организация: понятие, особенности. Юридическое значение регистрации субъектов коммерческой деятельности. 3. Правовое положение участников коммерческой деятельности. 4. Специальный режим ответственности для коммерсантов. 5. Объекты коммерческого права. Товар как объект коммерческого права. 6. Средства индивидуализации как объекты коммерческого права. 7. Коммерческая тайна как объект коммерческого права.

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:

1. Основные принципы формирования товарного рынка. Понятие товарного рынка. 2. Законодательство о структуре товарного рынка. Концепция развития товарных рынков в РФ и субъектов РФ. 3. Участники товарного рынка. 4. Роль посреднических организаций в системе товарного рынка.

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 и объектов коммерческой деятельности

Устный опрос , примерные вопросы:

1. Понятие и значение бирж. Биржа - как институт рыночной экономики. Экономические и юридические основы организации биржи. 2. Юридический статус биржи. Биржевая торговля. Государственное регулирование биржевой деятельности. 3. Участники биржевой торговли. Члены биржи. Правовой статус членов биржи. Постоянные и разовые посетители. Обстоятельства, исключающие членство на бирже. 4. Товарная биржа. Функции товарной биржи.

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:

1. Понятие биржевой сделки. Различные подходы к определению понятия биржевой сделки. 2. Особенности сделок, заключаемых на бирже. Обязательные условия при заключении биржевых сделок. Понятие биржевого товара. Требования, предъявляемые к биржевому товару. 3. Классификации биржевых сделок. 4. Механизм биржевой фьючерсной торговли. Организация биржевой торговли фьючерсными контрактами.

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:

1. Понятие посреднической деятельности. 2. Действующее законодательство, регулирующее посреднические отношения коммерсантов. 3. Брокерская и дилерская деятельность на рынке ценных бумаг. 4. Основные правовые формы посреднических отношений. Договоры поручения, комиссии, агентирования и другие.

Тема 6. Государственное регулирование коммерческой деятельности

Тестирование , примерные вопросы:

1. В каком размере взыскивается упущенная выгода при нарушении договора? 1) В полной сумме договора; 2) в двукратной сумме договора; 3) в размере, доказанном потерпевшей стороной. 2. В каком случае допускается взыскание процентов за нарушение договора? 1) По всем денежным обязательствам; 2) только по кредитному договору с банком; 3) по любому договору. 3. Проценты годовые за пользование чужими денежными средствами взыскиваются: 1) по ставке рефинансирования ЦБ РФ; 2) по ставке LIBOR; 3) по средней ставке банковского процента по краткосрочным кредитам. 4. Упущенная выгода - это: 1) будущие расходы; 2) неполученные доходы; 3) ущерб деловой репутации. 5. Убытки - это: 1) реальный ущерб и неустойка; 2) реальный ущерб и моральный вред; 3) реальный ущерб и упущенная выгода.

Тема 7. Правовое регулирование рекламы

Устный опрос , примерные вопросы:

1. Понятие торгов. Юридическое значение торгов. 2. Аукцион и конкурс как формы торгов. 3. Основные источники правового регулирования организации и проведения аукционов. Понятие ярмарки. Ярмарка как форма организации торговли. Действующее законодательство о ярмарочной деятельности. Международные ярмарки

Тема 8. Торговые (коммерческие) договоры

Устный опрос , примерные вопросы:

1. Понятие и значение договора в коммерческой деятельности. Соотношение понятий ?торговая сделка? и ?торговый договор?. 2. Признаки торгового договора. Правомерное поведение сторон. Законность содержания договора. 3. Права и обязанности сторон коммерческого договора. 4. Порядок заключения торговых договоров. Основания изменения и расторжения договоров.

Тема 9. Электронная коммерция

Устный опрос , примерные вопросы:

1. Понятие приемки товаров. Юридическое значение приемки товаров. 2. Приемка товаров при исполнении договоров купли-продажи. 3. Субъекты правоотношений по приемке товаров. 4. Этапы приемки товаров. Правовые последствия отказа покупателя от приемки товаров.

Итоговая форма контроля

зачет (в 7 семестре)

Примерные вопросы к итоговой форме контроля

Вопросы к экзамену.

1. Понятие и признаки коммерческой деятельности. Соотношение коммерческой и предпринимательской деятельности.
2. Оптовая торговля как правовая форма организации товарного рынка.
3. Разграничение оптовой и розничной торговли.
4. Понятие коммерческого права. Отношения, регулируемые коммерческим правом.
5. Соотношение коммерческого, гражданского и предпринимательского права.
6. Принципы коммерческого права.
7. Принцип свободы договора в коммерческом праве.
8. Понятие и виды источников коммерческого права.
9. Обычай делового оборота в коммерческой деятельности.
10. Субъекты коммерческого права и их классификация. Индивидуальные и коллективные коммерсанты.
11. Организационно-правовые формы коммерческой деятельности.
12. Практика выбора организационно-правовой формы коммерческой деятельности.
13. Особенности правового статуса индивидуального предпринимателя в коммерческих отношениях.
14. Особенности правового положения хозяйственных обществ и товариществ. Общие черты и отличия АО и ООО.
15. Некоммерческие организации как субъекты коммерческих отношений.
16. Объединения субъектов коммерческой деятельности.
17. Правовое положение бирж. Виды бирж. Функции биржи.
18. Правовое регулирование создания и функционирования товарных бирж.
19. Участники биржевой торговли.
20. Понятие, особенности и виды биржевых сделок.
21. Понятие и виды биржевых споров. Разрешение биржевых споров.
22. Понятие и особенности коммерческого договора.
23. Форма и другие элементы коммерческого договора.
24. Процедура заключения коммерческого договора.
25. Порядок заключения договора поставки.
26. Обязательное заключение договоров участниками коммерческой деятельности.
27. Содержание коммерческого договора.
28. Выработка условий коммерческого договора.
29. Исполнение коммерческих сделок.
30. Способы обеспечения исполнения обязательств с участием коммерсантов.
31. Изменение и расторжение коммерческого договора.
32. Юридические последствия нарушения коммерческого договора.
33. Правовые последствия нарушения договора поставки.
34. Права покупателя при продаже ему товара ненадлежащего качества.
35. Недействительность коммерческих сделок.

36. Посредническая деятельность в коммерческом обороте: понятие, особенности, правовое регулирование.
37. Основные правовые формы посреднических отношений: договор комиссии, поручения, агентирования.
38. Понятие аукционов. Классификация аукционов в законодательстве.
39. Организация и порядок проведения аукционов.
40. Оформление результатов аукциона.
41. Понятие и особенности ярмарки.
42. Понятие приемки товара. Юридическое значение приемки товаров.
43. Источники правового регулирования отношений по приемке товаров.
44. Правила осуществления приемки товаров. Этапы приемки. Основные методы и оформление результатов приемки.
45. Субъекты правоотношений по приемке товаров. Оформление полномочий лиц, участвующих в приемке товаров.
46. Особенности гражданско-правовой ответственности субъектов коммерческой деятельности.
47. Формы гражданско-правовой ответственности в коммерческом обороте.
48. Правовые последствия нарушения денежного обязательства с участием коммерсанта.
49. Правовые средства обеспечения безопасности и качества товаров, работ и услуг в коммерческом обороте.
50. Понятие и виды публичного контроля за деятельностью коммерсантов.
51. Субъекты и объекты публичного контроля в коммерческой сфере.
52. Правовые формы защиты коммерсантов от неправомерных действий (бездействия) контролирующих органов.
53. Субъективное право коммерсантов на обжалование в публичных отношениях.
54. Система законодательства, регулирующего рассмотрение споров, возникающих в коммерческом обороте.
55. Общая характеристика способов разрешения коммерческих споров. Значение внесудебных процедур.
56. Переговоры при разрешении споров. Определение и классификация.
57. Судебные процедуры разрешения споров с участием коммерсантов.
58. Условия о процедуре рассмотрения споров в коммерческом договоре.
59. Претензионный порядок разрешения споров в коммерческом обороте.
60. Разрешение коммерческих споров третейским судом.

7.1. Основная литература:

1. Пчелкин А. В. Предпринимательское право: Учебник / А.В. Пчелкин, А.А. Демичев, М.В. Карпычев, А.И. Леонов; Под ред. А.В. Пчелкина. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 352 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=468614>
2. Электронное издание на основе: Коммерческое право: Учебное пособие / А. Н. Толкачев. - М.: Издательско-торговая корпорация 'Дашков и К-', 2016. - 360 с. - ISBN 978-5-394-01153-5. <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785394011535.html>
3. Электронное издание на основе: Коммерческое право России: Учебник. - 5-е изд./ Б.И. Путинский - М.: ИКД 'Зерцало-М', 2013. - 376 с. - (Классический университетский учебник). - ISBN 978-5-94373-216-4. <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785943732164.html>

7.2. Дополнительная литература:

1. 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. Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785392204601.html>
2. Современные тенденции развития торгового права: Монография / Т.А. Батрова. - М.: ИЦ РИОР: ИНФРА-М, 2011. - 181 с. // <http://znanium.com/bookread.php?book=320109>
3. Половцева Ф. П. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.П. Половцева. - 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=398696>

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.

Компьютерный класс, представляющий собой рабочее место преподавателя и не менее 15 рабочих мест студентов, включающих компьютерный стол, стул, персональный компьютер, лицензионное программное обеспечение. Каждый компьютер имеет широкополосный доступ в сеть Интернет. Все компьютеры подключены к корпоративной компьютерной сети КФУ и находятся в едином домене.

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 Гражданское право .

Автор(ы):

Кузьменко В.И. _____

"__" _____ 201__ г.

Рецензент(ы):

Стерхова М.И. _____

"__" _____ 201__ г.