

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



подписано электронно-цифровой подписью

Программа дисциплины
Коммерческое право БЗ.В.7

Направление подготовки: 030900.62 - Юриспруденция

Профиль подготовки: Уголовное право и процесс

Квалификация выпускника: бакалавр

Форма обучения: очное

Язык обучения: русский

Автор(ы):

Хасанов Р.А.

Рецензент(ы):

Михайлов А.В.

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий(ая) кафедрой: Арсланов К. М.

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

Учебно-методическая комиссия Юридического факультета:

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

Регистрационный No 811914

Казань
2014

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 гражданского и предпринимательского 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 " Б3.В.7 Профессиональный" основной образовательной программы 030900.62 Юриспруденция и относится к вариативной части. Осваивается на 3 курсе, 6 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-8 (общекультурные компетенции)	способен использовать основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук при решении социальных и профессиональных задач
ПК-16 (профессиональные компетенции)	способен давать квалифицированные юридические заключения и консультации в конкретных видах юридической деятельности
ПК-4 (профессиональные компетенции)	способен принимать решения и совершать юридические действия в точном соответствии с законом

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, регулирующими 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 зачетных(ые) единиц(ы) 72 часа(ов).

Форма промежуточного контроля дисциплины зачет в 6 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	Практические занятия	Лабораторные работы	
1.	Тема 1. Введение в коммерческое (торговое) право	8	1	2	2	0	дискуссия
2.	Тема 2. Субъекты коммерческой деятельности	8	2	2	2	0	устный опрос
3.	Тема 3. Объекты коммерческого оборота	8	3	2	2	0	устный опрос

N	Раздел Дисциплины/ Модуля	Семестр	Неделя семестра	Виды и часы аудиторной работы, их трудоемкость (в часах)			Текущие формы контроля
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	
4.	Тема 4. Правовые основы индивидуализации субъектов коммерческой деятельности и объектов торгового оборота	8	4	2	2	0	устный опрос
5.	Тема 5. Правовые формы организации товарного рынка	8	5	2	2	0	устный опрос
6.	Тема 6. Государственное регулирование коммерческой деятельности	8	6	2	4	0	тестирование
7.	Тема 7. Правовое обеспечение безопасности и качества товаров в коммерческом обороте	8	7	0	2	0	устный опрос
8.	Тема 8. Торговые (коммерческие) договоры	8	8	2	2	0	устный опрос
9.	Тема 9. Реализационные договоры	8	9	2	2	0	устный опрос
10.	Тема 10. Посреднические договоры	8	10	0	2	0	устный опрос
11.	Тема 11. Организационные договоры и договоры, содействующие торговле	8	11	0	2	0	контрольная работа
12.	Тема 12. Защита прав субъектов коммерческой деятельности	8	12	0	2	0	устный опрос
	Тема . Итоговая форма контроля	6		0	0	0	зачет
	Итого			16	26	0	

4.2 Содержание дисциплины

Тема 1. Введение в коммерческое (торговое) право
лекционное занятие (2 часа(ов)):

Понятие коммерческой деятельности (торговли). Виды торговли. Понятие оптовой торговли. Понятие коммерческого права. Предмет коммерческого права. Критерии отграничения предмета 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 Таможенного союза. Соглашения ВТО. Гражданский кодекс. Федеральные законы. Подзаконные акты: Указы Президента РФ, Постановления Правительства РФ, акты министерств и ведомств.

практическое занятие (2 часа(ов)):

Роль коммерческой деятельности в развитии общества. Понятие коммерческого права. Предмет коммерческого права. Критерии отграничения предмета коммерческого права. Соотношение коммерческого и гражданского права. Коммерческое право как наука и учебная дисциплина. Основные принципы коммерческого права. Источники коммерческого права. Обычай как источник коммерческого права. Акты унификации и гармонизации международных обычаев делового оборота в сфере торговли: Правила Инкотермс, Принципы УНИДРУА и др.

Тема 2. Субъекты коммерческой деятельности

лекционное занятие (2 часа(ов)):

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. Правовое положение участников коммерческой деятельности. Специальный режим ответственности для коммерсантов. Специальные обязанности, возлагаемые законодательством на коммерсантов. Особая форма учета для коммерческих юридических лиц. Категории лиц, не имеющих права заниматься коммерческой деятельностью. Государственные служащие. Военнослужащие. Служащие товарных, фондовых и других бирж. 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. Особые субъекты коммерческой деятельности. Товарные биржи, оптовые рынки, ярмарки, выставки, торгово-промышленные палаты.

практическое занятие (2 часа(ов)):

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. Объекты коммерческого оборота

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Понятие объектов торгового оборота. 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. Классификации товаров. Значение и нормативно-правовое закрепление классификаций товаров. Общероссийский классификатор продукции. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности. Государственное регулирование торговых операций с отдельными видами товаров. Цели регулирования: защита национальной экономики, интересы безопасности, охрана здоровья населения, экологические требования и др. Основные способы государственного регулирования обращения товаров. Государственное лицензирование деятельности по производству и торговле отдельными видами товаров. Цели лицензирования. Законодательное установление перечня вещей, изъятых из оборота. Ограничение оборота отдельных видов товаров; правовые основания, условия и порядок ограничения продажи отдельных видов товаров. Возможности административного ограничения операций с отдельными видами товаров.

практическое занятие (2 часа(ов)):

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 основы индивидуализации субъектов коммерческой деятельности и объектов торгового оборота

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Понятие и виды индивидуализации в гражданском праве. Значение индивидуализации в коммерческой деятельности. Понятие средства индивидуализации. Охраняемые законом средства индивидуализации. Имя гражданина как средство индивидуализации. Право на имя, особенности его защиты. Наименование юридического лица как средство индивидуализации. Фирменное наименование. Требования к фирменному наименованию. Исключительное право на фирменное наименование. Понятие и виды товарных знаков. Исключительное право на товарный знак. Регистрация товарного знака. Распоряжение товарным знаком. Прекращение правовой охраны товарного знака, защита исключительного права на товарный знак. Понятие наименования места происхождения товара (НМПТ). Исключительное право на НМПТ. Регистрация НМПТ. Прекращение правовой охраны НМПТ, защита права на НМПТ. Коммерческое обозначение: понятие и условия охраноспособности. Исключительное право на коммерческое обозначение, распоряжение правом на коммерческое обозначение. Разрешение конфликтов между различными средствами индивидуализации

практическое занятие (2 часа(ов)):

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. Правовые формы организации товарного рынка

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Понятие товарного рынка. Границы товарного рынка. Классификация товарных рынков. Структура товарного рынка. Участники товарного рынка. Понятие оптовой торговли. Отличие оптовой торговли от розничной. Понятие оптового товарного рынка. Формы организации оптовой торговли: организованные торги (биржи и торговые системы), оптовые рынки, оптовые ярмарки, торгово-промышленные выставки, публичные торги, электронные торговые площадки. Организация поставок для государственных нужд. Федеральный закон "О контрактной системе 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.

практическое занятие (2 часа(ов)):

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

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. Свободные (рыночные) и регулируемые цены. Государственное регулирование и защита конкуренции. Понятие и значение конкуренции. Действия, нарушающие конкуренцию. Доминирующее положение хозяйствующего субъекта. Запрещение монополистической деятельности. Понятие недобросовестной конкуренции. Запрет на недобросовестную конкуренцию. Лицензирование отдельных видов коммерческой деятельности. Полномочия лицензирующих органов. Порядок получения лицензии, приостановление и аннулирование лицензии.

практическое занятие (4 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 обеспечение безопасности и качества товаров в коммерческом обороте

практическое занятие (2 часа(ов)):

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

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Понятие и значение договора в коммерческой деятельности. Функции коммерческого договора. Обязательства сторон в договоре. Принцип свободы договора. Реализация принципа свободы договора в коммерческой деятельности. Признаки торгового договора. Значение обычаев делового оборота при заключении коммерческого договора. Правосубъектность сторон коммерческого договора. Содержание торгового договора. Правовые нормы, требующие учета при формировании условий договора. Общие условия договора, регулируемые гражданским кодексом. Положения о договорах отдельного вида. Значение характера коммерческой деятельности, в которой применяется данный договор. Регламентация условий договора правовыми нормами. Диспозитивные и императивные нормы. Классификация условий договора. Понятие существенных условий договора. Понятие обычных условий договора. Случайные условия договора. Форма коммерческого договора. Виды устных форм договора, существующих в коммерческой деятельности. Письменная форма коммерческой сделки. Случаи обязательного нотариального удостоверения договоров, предусмотренные Гражданским кодексом РФ. Форма договора по соглашению сторон. Государственная регистрация сделок. Порядок заключения торговых договоров. Общий порядок заключения в соответствии с Гражданским кодексом РФ. Понятие ?оферты? и ?акцепта?. Заключение договора в обязательном порядке. Преддоговорные споры. Последствия необоснованного уклонения от заключения договора. Особенности заключения договоров на торгах. Признание недействительными договоров, заключенных на торгах. Основания изменения и расторжения договоров.

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. Реализационные договоры

лекционное занятие (2 часа(ов)):

Договоры, направленные на передачу имущества в собственность в коммерческой деятельности. Договор купли-продажи, значение и виды. Правовое регулирование договора купли-продажи в Гражданском кодексе РФ. Договор поставки. Отличительные признаки договора поставки. Существенные условия договора поставки. Объекты, передаваемые по договору поставки. Договор поставки товаров для федеральных государственных нужд. Договор оптовой купли-продажи. Соотношение договора поставки и договора оптовой купли-продажи. Договор контрактации. Отличительные признаки договора контрактации. Договор мены. Стороны, их права и обязанности. Ответственность за их неисполнение или ненадлежащее исполнение.

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).

Тема 10. Посреднические договоры

практическое занятие (2 часа(ов)):

Понятие посреднической деятельности. Действующее законодательство, регулирующее посреднические отношения коммерсантов. Коммерческое представительство. Договор поручения. Договор комиссии. Договор консигнации. Торговое агентирование. Агентский договор. Дилерский договор. Предмет договора, права и обязанности сторон. Дистрибьюторский договор. Предмет договора, права и обязанности сторон. Иные правовые формы посреднических отношений. Договоры коммерческой концессии, транспортной экспедиции, доверительного управления имуществом.

Тема 11. Организационные договоры и договоры, содействующие торговле

практическое занятие (2 часа(ов)):

Организационные договоры в торговле. Виды организационных договоров. Договор простого товарищества. Договор об организации перевозок. Договоры, содействующие торговле. Договор об оказании информационных услуг. Договор на проведение маркетинговых исследований. Договор хранения. Договор коммерческой концессии. Договор перевозки. Договор транспортной экспедиции.

Тема 12. Защита прав субъектов коммерческой деятельности

практическое занятие (2 часа(ов)):

Необходимость правовой защиты коммерсантов. Способы правовой защиты прав и законных интересов коммерческих юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Общегражданские способы защиты нарушенных прав и интересов. Разрешение споров, связанных с осуществлением коммерческой деятельности. Система актов, регулирующих рассмотрение споров, возникающих из торговых сделок коммерческих юридических лиц и частных предпринимателей. Защита коммерсантов от неправомерных действий (бездействия) контролирующих органов. Субъективное право коммерсантов на обжалование в публичных отношениях. Содержание субъективного права на обжалование. Право на обжалование в налоговых и административных правоотношениях. Применение коммерсантами мер самозащиты в публичных отношениях. Основные способы разрешения коммерческих споров. Процедура переговоров, направление и рассмотрение претензий и другие. Переговоры при разрешении коммерческих споров. Определение и классификации переговоров. Юридическое значение переговоров. Оформление результатов переговорного процесса. Претензионный порядок разрешения споров в коммерческом обороте. Определение претензии. Претензионная процедура в отношениях между коммерсантами и гражданами-потребителями. Претензионный порядок в отношениях между коммерсантами, а также между коммерсантами и иными участниками хозяйственного оборота. Претензионная процедура в федеральном законодательстве. Претензионный порядок в Гражданском кодексе РФ. Претензионная процедура в транспортном законодательстве. Претензионная процедура в законодательстве о связи. Установление претензионной процедуры по соглашению сторон. Варианты условия о претензионном порядке в коммерческом договоре. Содержание претензии. Медиация как способ альтернативного разрешения коммерческих споров. Разрешение коммерческих споров посредством арбитражного судопроизводства и третейского разбирательства. Международный коммерческий арбитраж. Порядок рассмотрения споров третейским судом. Порядок подачи искового заявления в арбитражный суд.

4.3 Структура и содержание самостоятельной работы дисциплины (модуля)

N	Раздел Дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды самостоятельной работы студентов	Трудоемкость (в часах)	Формы контроля самостоятельной работы
1.	Тема 1. Введение в коммерческое (торговое) право	8	1	подготовка к дискуссии	2	дискуссия
2.	Тема 2. Субъекты коммерческой деятельности	8	2	подготовка к устному опросу	2	устный опрос
3.	Тема 3. Объекты коммерческого оборота	8	3	подготовка к устному опросу	2	устный опрос
4.	Тема 4. Правовые основы индивидуализации субъектов коммерческой деятельности и объектов торгового оборота	8	4	подготовка к устному опросу	4	устный опрос
5.	Тема 5. Правовые формы организации товарного рынка	8	5	подготовка к устному опросу	4	устный опрос

N	Раздел Дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды самостоятельной работы студентов	Трудоемкость (в часах)	Формы контроля самостоятельной работы
6.	Тема 6. Государственное регулирование коммерческой деятельности	8	6	подготовка к тестированию	4	тестирование
7.	Тема 7. Правовое обеспечение безопасности и качества товаров в коммерческом обороте	8	7	подготовка к устному опросу	2	устный опрос
8.	Тема 8. Торговые (коммерческие) договоры	8	8	подготовка к устному опросу	2	устный опрос
9.	Тема 9. Реализационные договоры	8	9	подготовка к устному опросу	2	устный опрос
10.	Тема 10. Посреднические договоры	8	10	подготовка к устному опросу	2	устный опрос
11.	Тема 11. Организационные договоры и договоры, содействующие торговле	8	11	подготовка к контрольной работе	2	контрольная работа
12.	Тема 12. Защита прав субъектов коммерческой деятельности	8	12	подготовка к устному опросу	2	устный опрос
	Итого				30	

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 коммерческой деятельности

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. Объекты коммерческого 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 основы индивидуализации субъектов коммерческой деятельности и объектов торгового оборота

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. Правовые формы организации товарного рынка

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 обеспечение безопасности и качества товаров в коммерческом обороте

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. Реализационные договоры

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).

Тема 10. Посреднические договоры

устный опрос , примерные вопросы:

Понятие посреднической деятельности. Действующее законодательство, регулирующее посреднические отношения коммерсантов. Коммерческое представительство. Договор поручения. Договор комиссии. Договор консигнации. Торговое агентирование. Агентский договор. Дилерский договор. Предмет договора, права и обязанности сторон. Дистрибьюторский договор. Предмет договора, права и обязанности сторон. Иные правовые формы посреднических отношений. Договоры коммерческой концессии, транспортной экспедиции, доверительного управления имуществом.

Тема 11. Организационные договоры и договоры, содействующие торговле

контрольная работа , примерные вопросы:

1. Понятие, виды и значение организационных договоров в торговом обороте. 2. Понятие, предмет, признаки и содержание договора о совместных закупках товаров. 3. Соотношение договоров, содействующих торговле, и договоров возмездного оказания услуг. 4. Понятие, предмет, признаки и содержание договора на проведение маркетинговых исследований.

Тема 12. Защита прав субъектов коммерческой деятельности

устный опрос , примерные вопросы:

Необходимость правовой защиты коммерсантов. Способы правовой защиты прав и законных интересов коммерческих юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Общегражданские способы защиты нарушенных прав и интересов. Разрешение споров, связанных с осуществлением коммерческой деятельности. Система актов, регулирующих рассмотрение споров, возникающих из торговых сделок коммерческих юридических лиц и частных предпринимателей. Защита коммерсантов от неправомерных действий (бездействия) контролирующих органов. Субъективное право коммерсантов на обжалование в публичных отношениях. Содержание субъективного права на обжалование. Право на обжалование в налоговых и административных правоотношениях. Применение коммерсантами мер самозащиты в публичных отношениях. Основные способы разрешения коммерческих споров. Процедура переговоров, направление и рассмотрение претензий и другие. Переговоры при разрешении коммерческих споров. Определение и классификации переговоров. Юридическое значение переговоров. Оформление результатов переговорного процесса. Претензионный порядок разрешения споров в коммерческом обороте. Определение претензии. Претензионная процедура в отношениях между коммерсантами и гражданами-потребителями. Претензионный порядок в отношениях между коммерсантами, а также между коммерсантами и иными участниками хозяйственного оборота. Претензионная процедура в федеральном законодательстве. Претензионный порядок в Гражданском кодексе РФ. Претензионная процедура в транспортном законодательстве. Претензионная процедура в законодательстве о связи. Установление претензионной процедуры по соглашению сторон. Варианты условия о претензионном порядке в коммерческом договоре. Содержание претензии. Медиация как способ альтернативного разрешения коммерческих споров. Разрешение коммерческих споров посредством арбитражного судопроизводства и третейского разбирательства. Международный коммерческий арбитраж. Порядок рассмотрения споров третейским судом. Порядок подачи искового заявления в арбитражный суд.

Тема . Итоговая форма контроля

Примерные вопросы к зачету:

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. Торговое (коммерческое) право / Т.А. Батрова. - М.: Норма: ИНФРА-М, 2011. - 352 с. // <http://znanium.com/bookread.php?book=239668>
2. Коммерческое (торговое) право: Учебник / Ю.Е. Булатецкий, В.П. Бугорский, Э.А. Зинчук, А.М. Колычев; Под ред. Ю.Е. Булатецкого. - М.: Норма: ИНФРА-М, 2011. - 736 с. // <http://znanium.com/bookread.php?book=207727>
3. Коммерческое право: Учеб. пособие / А.Н. Толкачев. - М.: ИД РИОР, 2009. - 160 с. // <http://znanium.com/bookread.php?book=165879>

7.2. Дополнительная литература:

1. Современные тенденции развития торгового права: Монография / Т.А. Батрова. - М.: ИЦ РИОР: ИНФРА-М, 2011. - 181 с. // <http://znanium.com/bookread.php?book=320109>
2. Рузакова О.А. Коммерческое право : учебное пособие Москва Евразийский открытый институт 2011. 144 с. <http://www.bibliorossica.com/book.html?currBookId=7665>
3. Беляева О. А. Коммерческое право России. Курс лекций Москва Юстицинформ 2009. - 193 с. ISBN 978-5-7205-0943-9 <http://www.bibliorossica.com/book.html?currBookId=13801>
4. Пугинский Б.И. Коммерческое право России: учебник для студентов высших юридических учебных заведений. - Изд. 2 Москва Зерцало 2009. 351 с. ISBN 978-5-8078-0170-8 <http://www.bibliorossica.com/book.html?currBookId=4473>
5. Пугинский Б.И., Цветков И.В. Коммерческое право России: учебно-методический комплекс. Москва Зерцало 2010. 273 с. ISBN 978-5-94373-172-3 <http://www.bibliorossica.com/book.html?currBookId=4472>

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.vsrfr.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 030900.62 "Юриспруденция" и профилю подготовки Уголовное право и процесс .

Автор(ы):

Хасанов Р.А. _____

"__" _____ 201__ г.

Рецензент(ы):

Михайлов А.В. _____

"__" _____ 201__ г.