



ЧАСТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО И ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БАЙКАЛЬСКИЙ ГУМАНИТАРНЫЙ ИНСТИТУТ»

УТВЕРЖДАЮ
Ректор

Г.Г. Костылева

2016 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

«КОММЕРЧЕСКОЕ ПРАВО»

Направление 40.03.01 Юриспруденция

профиль: гражданско-правовой

Разработал: Егорова Н.В.

Кафедра Французского права и процесса

Рассмотрено на заседании кафедры

Протокол № 2

« 14 » сентября 2016 г.

Иркутск 2016

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Рабочая программа дисциплины «Коммерческое право» рекомендуется для направления подготовки 40.03.01 Юриспруденция, квалификация (степень) выпускника – бакалавр.

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель учебной дисциплины «Коммерческое право» – формирование у обучающихся комплекса знаний в сфере правового регулирования торгового оборота. В рамках настоящей дисциплины закладываются основы понимания общих принципов деятельности субъектов предпринимательства в области торговли, а также правового регулирования их деятельности.

Задачами учебной дисциплины являются:

- изучение основных понятий коммерческого права, выявление их сущности, назначения и места среди других правовых категорий;
- уяснение наиболее существенных признаков, характеризующих процесс торговли;
- изучение особенностей регулирования отдельных направлений деятельности, связанных с торговлей;
- углубленное изучение общих положений о договорах, опосредующих торговый оборот, их исполнение и связанный с этим документооборот;
- рассмотрение отдельных аспектов государственного регулирования предпринимательской деятельности в области торговли, такие как регулирование налогообложения и рекламы;
- уяснение смысла правовых норм, регулирующих соответствующие договорные отношения, и возможных последствий их применения к регулируемым отношениям на основе изучения вопросов теории коммерческого права и действующего законодательства;
- проведение анализа правоприменительной практики;
- освоение юридического инструментария коммерческого права.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Дисциплина «Коммерческое право» входит в состав вариативной части «Профессионального цикла» (БЗ.В.ДВ) и является дисциплиной по выбору студента. Общая трудоемкость дисциплины: 2 зачетные единицы, 72 академических часа. Изучение дисциплины завершается зачетом. Освоение данного курса тесно связано с изучением корпоративного права, предпринимательского права, права интеллектуальной собственности, патентного права, рынка ценных бумаг, авторского права и других дисциплин.

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

3.1. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

- владеет навыками подготовки юридических документов (ПК-7);
- способен управлять самостоятельной работой обучающихся (ПК-18).

В результате изучения учебной дисциплины «Коммерческое право» студенты должны

знать:

- сущность и содержание основных понятий коммерческого права;
- правовые статусы субъектов права, структуру правоотношений в различных отраслях коммерческого и процессуального права;
- основы правового регулирования отношений, складывающихся в ходе осуществления коммерческой деятельности в Российской Федерации;

уметь:

- оперировать юридическими понятиями и категориями;
- анализировать, толковать и правильно применять нормы коммерческого права к рассматриваемым спорным правоотношениям;
- квалифицировать факты и обстоятельства, имеющие юридическое значение в торговом обороте, реализовывать нормы коммерческого права;

владеть:

- юридической терминологией;
- навыками поиска и анализа необходимых источников правового регулирования коммерческих правоотношений, судебной практики.

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетные единицы, 72 часа.

Очная форма обучения

№ п/п	Раздел дисциплины	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)			Форма итоговой аттестации
			лекции	практ. занятия	самост. работа	
1.	Понятие коммерческого права	8	2	2	8	зачет
2.	Субъекты коммерческой деятельности	8	2	2	8	
3.	Договорные основы коммерческой деятельности	8	3	3	6	
4.	Приемка товаров: правовое регулирование	8	2	2	8	
5.	Ответственность в коммерческом праве	8	2	2	8	
6.	Защита прав коммерсантов	8	2	2	8	
Итого:			13	13	46	

Заочная форма обучения

№ п/п	Раздел дисциплины	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)			Форма итоговой аттестации
			лекции	практ. занятия	самост. работа	
1.	Понятие коммерческого права	6	0,5	1	16	зачет
2.	Субъекты коммерческой деятельности	6				
3.	Договорные основы коммерческой деятельности	6	0,5	1	15	

4.	Приемка товаров: правовое регулирование	6	0,5	1	15	
5.	Ответственность в коммерческом праве	6	0,5	1	16	
6.	Защита прав коммерсантов	6				
	Итого:		2	4	62	4

4.1. Содержание разделов дисциплины

Тема 1. Понятие коммерческого права

Понятие коммерческого права. Предмет, принципы коммерческого права. Источники коммерческого права. Торговая деятельность как самостоятельная часть общественных отношений, условие жизнеобеспечения организаций и физических лиц. Коммерческое право – один из разделов правоведения, учебная дисциплина в системе фундаментальной подготовки юридических кадров. Понятие учебной дисциплины, отличия учебных дисциплин от отраслей науки и их взаимосвязь.

Правовое регулирование коммерческой, т.е. торговой, предпринимательской деятельности – предмет изучения дисциплины коммерческого права. Понятие и сущность коммерции как вида предпринимательской деятельности, связанной с систематическим получением прибыли в результате торговых операций.

История коммерческого (торгового) права и изучения дисциплины торгового права в России. Причины возрождения российского коммерческого права в современных условиях, актуальность дисциплины коммерческого права в связи с формированием рыночных отношений в стране, развитием национального рынка и расширением торговых связей с другими странами.

Взаимосвязь и разграничение содержания дисциплин коммерческого права и гражданского права. Взаимосвязь дисциплины коммерческого права со смежными управленческими и экономическими дисциплинами: менеджментом, экономикой предприятия, коммерческой логистикой и другими.

Содержание и построение курса коммерческого права. Задачи дисциплины в подготовке квалифицированных специалистов по управлению и юридическому обслуживанию торгового предпринимательства.

Принципы коммерческого права. Понятие торгового законодательства. Конституция Российской Федерации – общая правовая основа торгового законодательства. Компетенция Российской Федерации и субъектов Российской Федерации по правовому регулированию торговой деятельности.

Структура и состав торгового законодательства. Гражданский кодекс РФ как источник торгового права. Законы Российской Федерации, указы Президента Российской Федерации, постановления Правительства Российской Федерации в области торгового права. Нормативные правовые акты федеральных министерств, иных органов исполнительной власти по вопросам коммерческой деятельности. Обычаи торгового оборота и деловые обыкновения в торговле.

Тема 2. Субъекты коммерческой деятельности

Субъекты коммерческой деятельности. Система организационно-правовых форм юридических лиц, осуществляющих коммерческую деятельность. Понятие коммерческой деятельности. Соотношение понятий «коммерческая деятельность» и «предпринимательская деятельность». Понятие субъекта коммерческой деятельности. 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.

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. Юридические лица как участники коммерческих организаций.

Российская Федерация, субъекты Российской Федерации и муниципальные образования как участники гражданского оборота. Развитие законодательства о коммерческих организациях. Современная система законодательства о коммерческих организациях. Деление коммерческих организаций на корпорации и унитарные юридические лица. Выбор организационно-правовой формы коммерческой деятельности.

Функциональные субъекты коммерческого права. Виды субъектов, занимающихся покупкой и последующей перепродажей товаров: дилеры, торговые дома, трейдеры, дистрибьюторы и другие. Субъекты, содействующие продвижению товаров без приобретения права собственности на товары: брокеры, торговые агентства и агенты и другие. Правовое закрепление функциональной специализации участников коммерческой деятельности.

Специализированные виды некоммерческих организаций, содействующих осуществлению рыночных отношений: оптовые ярмарки, товарные биржи, оптовые продовольственные рынки и другие. Их юридическая сущность, основные задачи и порядок деятельности.

Понятие и значение бирж. Биржа - как институт рыночной экономики. Экономические и юридические основы организации биржи. Юридический статус биржи. Биржевая торговля. Законодательство о биржах и биржевой торговле. Регулирование биржевой деятельности локальными нормативными актами.

Функции биржи. Организация биржевых торгов. Разработка правил биржевой торговли. Разработка биржевых контрактов. Стандартизация требований к биржевым товарам. Функции биржи по разрешению споров по биржевым сделкам. Участие биржи в выявлении и регулировании биржевых цен.

Биржевые сделки. Понятие биржевой сделки. Особенности сделок, заключаемых на бирже. Обязательные условия при заключении биржевых

сделок. Понятие биржевого товара. Требования, предъявляемые к биржевому товару. Классификации биржевых сделок. Классификация по объекту сделки. Сделки в отношении реального товара. Виды сделок с реальным товаром. Характерные особенности реальных сделок с немедленной поставкой товара.

Тема 3. Договорные основы коммерческой деятельности

Понятие, особенности и классификация коммерческих договоров. Порядок заключения. Исполнение коммерческих обязательств. Понятие и значение договора в коммерческой деятельности. Соотношение понятий «торговая сделка» и «торговый договор». Признаки торгового договора. Функции коммерческого договора. Обязательства сторон в договоре.

Принцип свободы договора. Реализация принципа свободы договора в коммерческой деятельности. Обязательное заключение договора. Предварительный договор. Заключение договора на торгах. Поставка товаров для государственных нужд. Обязательное заключение договора в случаях, предусмотренных соглашением сторон.

Содержание торгового договора. Правовые нормы, требующие учета при формировании условий договора. Общие условия договора, регулируемые гражданским кодексом. Диспозитивные и императивные нормы. Классификация условий договора. Понятие существенных условий договора. Существенные условия договора для различных видов договора. Условия договора, устанавливаемые соглашением сторон как существенные. Понятие обычных условий договора. Цена, как одно из условий договора. Правовые последствия отсутствия цены в содержании коммерческого договора. Обычаи при выработке условий договора. Случайные условия договора. Отличие случайных условий от существенных условий договора.

Форма договора. Принцип свободы в выборе формы договора. Формы договоров, предусмотренные Гражданским кодексом РФ. 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. Последствия несоблюдения формы договора, предусмотренного законодательством или соглашением сторон. Государственная регистрация сделок.

Порядок заключения торговых договоров. Общий порядок заключения в соответствии с Гражданским кодексом РФ. Взаимное согласование сторонами всех существенных условий договора как основное условие заключения договора. Заключение договора в обязательном порядке. Последствия необоснованного уклонения от заключения договора. Особенности заключения договоров на торгах. Признание недействительными договоров, заключенных на торгах. 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.

Реализационные договоры в коммерческой деятельности. Договоры на возмездную реализацию товаров для предпринимательских и хозяйственных нужд («реализационные договоры») – договорная основа коммерческой деятельности. Виды реализационных договоров: оптовая купля-продажа, поставка, контрактация сельскохозяйственной продукции, поставка для государственных нужд, мена и другие. Основания разграничения видов реализационных договоров, критерии выбора субъектами вида заключаемого договора.

Посреднические договоры в коммерческой деятельности. Сущность торгового посредничества. Посреднические договоры в коммерческой деятельности. Их типовая принадлежность к договорам на возмездное оказание услуг. Виды торгово-посреднических договоров: комиссия, коммерческое поручение, агентирование и другие. Новые виды посреднических договоров в коммерческой практике. Дистрибьютерский договор.

Договоры, содействующие торговле. Договоры, содействующие торговле. Система и назначение. Виды таких договоров: на проведение маркетинговых исследований, создание рекламной продукции, распространение и размещение рекламы, предоставление и обработку коммерческой информации, хранение товаров, коммерческой концессии (франчайзинга) и другие.

Тема 4. Приемка товаров: правовое регулирование

Правовое регулирование приемки товаров. Экспертиза товаров. Проверка сохранности товара при получении от транспортных организаций. Коммерческие акты, порядок их составления, обжалование отказа в выдаче акта. Удостоверение несохранности груза при перевозке автомобильным транспортом. Порядок проведения экспертизы для определения причин несохранности груза и размера ущерба, возникшего при транспортировке.

Требования закона относительно порядка приемки товаров в отношениях купли-продажи. Нормативные акты, регулирующие порядок приемки товаров по количеству и качеству. Определение в договорах порядка и особенностей приемки отдельных видов товаров.

Порядок составления актов о недостатке и ненадлежащем качестве товаров. Другие документы, составляемые покупателем в подтверждение результатов приемки. Документальное оформление результатов сдачи-приемки при передаче товара продавцом покупателю.

Экспертиза качества товаров. Учреждения, уполномоченные на проведение экспертизы. Обжалование результатов экспертизы. Порядок назначения и проведения повторной экспертизы.

Законодательство о претензионном порядке урегулирования споров. Включение в договор условия о претензионном урегулировании споров.

Порядок и сроки предъявления претензий (рекламаций) в торговых отношениях. Содержание претензии. Документальное обоснование претензионного требования. Порядок и сроки дачи ответа на претензию. Соглашение о бесспорном списании сумм по признанным претензиям.

Особенности предъявления претензий, возникающих после транспортировки грузов. Виды транспортных организаций, которым могут предъявляться претензии по поводу утраты, недостачи или порчи груза, другим основаниям. Порядок и сроки предъявления и рассмотрения претензий, возникающих после транспортировки грузов.

Тема 5. Ответственность в коммерческом праве

Ответственность в коммерческом праве. Характер и виды ответственности за нарушение обязательств, применяемые в торговом обороте. Закон и договор как основания установления (источники) ответственности. Функции ответственности в современных условиях. Зависимость эффективности ответственности от полноты реализации присущих ей функций.

Правомочия сторон по установлению и изменению в договоре предусмотренных законом мер ответственности. Установление в договоре мер ответственности за неисполнение обязанностей, предусмотренных законом. Соглашения о возмещении убытков в заранее определенном (твердом) размере, увеличении или уменьшении установленного законом размера неустойки и процентов по денежным обязательствам. Определение в договоре соотношения между неустойкой и возмещением убытков от нарушения.

Критерии выбора вида ответственности за нарушения обязательств в торговом обороте. Способы оптимального определения в договорах размера и порядка начисления неустойки (штрафа, пени).

Условия освобождения от ответственности за допущенное нарушение обязательства. Понятие непреодолимой силы. Указание в договоре конкретных обстоятельств, рассматриваемых в качестве непреодолимой силы. Другие предусмотренные законом основания для полного или частичного освобождения должника от ответственности.

Тема 6. Защита прав коммерсантов

Основные виды коммерческих споров и процедуры их разрешения. Необходимость правовой защиты коммерсантов. Способы правовой защиты

прав и законных интересов коммерческих юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Общегражданские способы защиты нарушенных прав и интересов. Споры, возникающие из торговых сделок коммерческих юридических лиц и частных предпринимателей. Разрешение споров, связанных с осуществлением коммерческой деятельности. Обеспечение законности при разрешении споров, связанных с осуществлением коммерческой деятельности. Арбитражный суд.

Система актов, регулирующих рассмотрение споров, возникающих из торговых сделок коммерческих юридических лиц и частных предпринимателей. Структура и принципы организации деятельности арбитражных судов Российской Федерации. Международный коммерческий арбитраж. Порядок рассмотрения споров третейским судом.

Основные виды споров, возникающих из торговых сделок коммерческих юридических лиц и частных предпринимателей. Классификация споров. Частые, редкие и уникальные споры. Действия суда по разрешению различных типов споров. Принцип состязательности сторон.

Споры, основанные на требованиях о применении последствий ничтожных сделок. Признание недействительной ничтожной сделки в судебном порядке. Иски о применении последствий недействительности ничтожной сделки. Применение последствий недействительности сделки.

Споры о недействительности оспоримых сделок. Иски о признании оспоримых сделок недействительными. Иски о применении последствий недействительности оспоримых сделок. Основания признания оспоримой сделки недействительной.

Споры, связанные с заключением и расторжением торговых сделок. Иски о понуждении заключить договор. Разрешение разногласий при заключении договоров в судебном порядке. Иски о внесении изменений в договор или расторжении договора. Споры, вытекающие из ненадлежащего исполнения различных торговых договоров. Взыскание неустойки за непоставку товара. Иски о взыскании стоимости некачественного товара и штрафа за поставку некачественного товара. Ответственность за

недопоставку товара и некомплектность. Иски о взыскании стоимости проданного товара.

Возмещение убытков по договору поставки. Предъявление иска о возмещении убытков. Определение реального ущерба и неполученных доходов при возмещении убытков. Обоснование причиненного ущерба. Расчет неполученных доходов. Упущенная выгода.

Требование о взыскании процентов за пользование чужими денежными средствами. Законодательство и практика применения положений о взыскании процентов за пользование чужими денежными средствами.

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. Ответственность за недобросовестное ведение переговоров. Медиация.

Претензионный порядок разрешения споров в коммерческом обороте. Определение претензии. Претензионная процедура отношениях между коммерсантами и гражданами-потребителями. Претензионный порядок в отношениях между коммерсантами, а также между коммерсантами и иными участниками хозяйственного оборота.

Установление претензионной процедуры по соглашению сторон. Варианты условия о претензионном порядке в коммерческом договоре. Содержание претензии.

Разрешение коммерческих споров посредством арбитражного судопроизводства и третейского разбирательства.

4.2. Лабораторные работы

Лабораторные работы по учебному плану не предусмотрены.

4.3. Практические занятия

Семинар 1. Понятие коммерческого права

1. Каковы причины возрождения коммерческого права в современных условиях развития России?

2. Основания выделения коммерческого права в качестве отрасли частного права. Структура и состав торгового законодательства. Обычаи торгового оборота и деловые обыкновения в торговле.

3. Отраслевые особенности торгового законодательства. Типовые, примерные (рекомендательные) и методические нормативные акты, их правовое значение. Роль инициативы и усмотрения лиц в создании и осуществлении субъективных прав, использовании ненормативных правовых средств в сфере торговой деятельности.

4. Основные тенденции развития международного торгового права. Международные, межгосударственные и межправительственные соглашения по вопросам торговли как источники коммерческого права.

5. Перспективы кодификации торгового законодательства России.

Задание

Составьте сравнительную таблицу имеющихся в современной юридической литературе подходов к содержанию учебной дисциплины «Коммерческое право» и дайте оценку полученной информации.

Семинар 2. Субъекты коммерческой деятельности

1. Понятие субъекта коммерческой деятельности. Предприниматели без образования юридического лица. Юридические лица. Коммерческая организация: понятие, особенности.

2. Правовое положение участников коммерческой деятельности. Специальный режим ответственности для коммерсантов. Специальные обязанности, возлагаемые законодательством на коммерсантов.

3. Виды организационно-правовых форм коммерческих юридических лиц. Хозяйственные товарищества. Полное товарищество. Соотношение полного и простого товарищества. Имущественная ответственность участников полного товарищества. Учредительные документы полного товарищества. Товарищество на вере (коммандитное товарищество). Особенности правового положения и участия в коммерческой деятельности полных товарищей и коммандитистов.

4. Выбор организационно-правовой формы коммерческой деятельности. Условия наступления имущественной ответственности. Правовой режим ответственности в различных организационно-правовых формах.

Задание

1. Составить таблицу с определениями «Виды специальных субъектов-организаторов товарного рынка».

2. Составить схему «Основные блоки инфраструктуры товарного рынка».

Семинар 3. Договорные основы коммерческой деятельности

1. Понятие и значение договора в коммерческой деятельности.

2. Принцип свободы договора. Реализация принципа свободы договора в коммерческой деятельности.

3. Регулятивная роль договора в коммерческой деятельности.

4. Структура договорных связей. Виды договорных связей. Выбор структуры договорных связей.

5. Выработка условий торговых договоров. Порядок определения условий договоров. Определение качества товаров. Условия о цене и форме расчетов.

6. Заключение торговых договоров. Правовое регулирование заключения договоров. Организация заключения договоров.

7. Изменение и расторжение договоров.

Задание

Сформулируйте условие договора о качестве товара, приобретаемого по договору купли-продажи (поставки).

Семинар 4. Приемка товаров: правовое регулирование

1. Документирование торгового оборота и его значения в коммерческой деятельности.

2. Коммерческие акты: понятие, виды, правила составления.

3. Организация приемки продукции.

4. Приемка товаров по количеству.

5. Особенности приемки товаров, поставленных по внешнеторговым контрактам.

6. Приемка товаров по качеству и комплектности.

7. Экспертиза качества товаров.

Семинар 5. Ответственность в коммерческом праве

1. Основные особенности форм гражданско-правовой ответственности в коммерческих договорах.

2. Отдельные формы гражданско-правовой ответственности в коммерческих договорах: возмещение убытков, проценты по ст. 395 Гражданского кодекса Российской Федерации.

3. Юридическая ответственность за неисполнение денежного обязательства.

4. Условия освобождения от ответственности за допущенное нарушение обязательства.

Задание

1. Оцените возможность соглашения о возмещении убытков в заранее определенном (твердом) размере, увеличении или уменьшении установленного законом размера неустойки и процентов по денежным обязательствам.

2. Проведите определение в договоре соотношения между неустойкой и возмещением убытков от нарушения.

3. Укажите, как в договоре определяются конкретные обстоятельства, рассматриваемые в качестве непреодолимой силы.

Семинар 6. Защита прав коммерсантов

1. Способы правовой защиты прав и законных интересов коммерческих юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

2. Система актов, регулирующих рассмотрение споров, возникающих из торговых сделок коммерческих юридических лиц и частных предпринимателей.

3. Основные виды споров, возникающих из торговых сделок коммерческих юридических лиц и частных предпринимателей. Классификация споров. Частые, редкие и уникальные споры.

4. Иски о признании оспоримых сделок недействительными и о применении последствий недействительности ничтожных сделок.

5. Споры, связанные с заключением и расторжением торговых сделок. Иски о понуждении заключить договор.

6. Законодательство и практика применения положений о взыскании процентов за пользование чужими денежными средствами.

7. Основные способы разрешения коммерческих споров. Процедуры переговоров, направления и рассмотрения претензий и другие.

Задание

1. Составить претензию по смоделированной ситуации.

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ И ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

5.1. Вопросы для подготовки к зачету

1. Понятие коммерческого права. Место коммерческого права в системе отраслей российского права.

2. Отношения, регулируемые коммерческим правом.

3. Понятие и виды источников коммерческого права.

4. Современные тенденции развития коммерческого права и законодательства о коммерческой (торговой) деятельности.

5. Субъекты коммерческого права и их классификация.

6. Специальные субъекты (организаторы) товарного рынка.

7. Функциональные виды субъектов коммерческой деятельности.

8. Биржи: функции, понятие, виды, правовое регулирование.

9. Участники биржевой торговли.

10. Понятие биржевой сделки.

11. Виды биржевых сделок.

12. Понятие, признаки договора в коммерческой деятельности.
13. Классификация коммерческих договоров.
14. Содержание (условия) коммерческих договоров.
15. Особенности реализации принципа свободы договора в коммерческой деятельности.
16. Способы заключения коммерческих договоров.
17. Изменение и расторжение коммерческих договоров.
18. Реализационные договоры: понятие и виды.
19. Коммерческое посредничество и представительство: понятие и правовое регулирование.
20. Договор поручения в коммерческом обороте.
21. Договор комиссии в коммерческом обороте.
22. Агентский договор в коммерческом обороте.
23. Договоры, содействующие торговле: понятие и виды.
24. Договоры на проведение маркетинговых исследований.
25. Договоры на изготовление и распространение рекламы.
26. Организационные договоры: понятие и виды.
27. Приемка товаров: понятие, правовое регулирование.
28. Правила осуществления приемки товаров. Этапы приемки.
Оформление результатов приемки.
29. Имущественная ответственность в коммерческом обороте.
30. Основания освобождения должника от ответственности.
31. Общая характеристика способов разрешения коммерческих споров.
32. Претензионный порядок разрешения коммерческих споров.
33. Соотношение коммерческого и предпринимательского права, коммерческого и гражданского права.
34. Принципы коммерческого права.
35. Полное товарищество как коммерческая организация.
36. Коммандитные товарищества. Особенности правового статуса.
37. Акционерное общество. Понятие, виды, особенности правового статуса.

38. Общество с ограниченной ответственностью. Правовой статус.

39. Общество с дополнительной ответственностью. Особенности правового регулирования.

40. Производственный кооператив. Порядок создания. Участники производственного кооператива.

41. Государственные и муниципальные унитарные предприятия. Особенности правового статуса. Виды.

42. Законодательство о структуре товарного рынка.

43. Законодательство о государственных контрактах.

44. Структура коммерческих договоров как документов. Содержание преамбулы, отдельных разделов.

45. Особенности приемки товаров в договоре купли-продажи.

46. Особенности приемки в договоре аренды.

47. Особенности приемки товара в договорах поставки.

48. Особенности приемки груза в транспортных отношениях.

49. Понятие торгов. Аукцион и конкурс как формы торгов.

50. Форвардные сделки. Исполнение обязательств по форвардным сделкам.

51. Опционные сделки. Юридическая природа. Объект. Отличие от кассовых и форвардных сделок.

52. Биржевые споры. Порядок исполнения решений, вынесенных арбитражной комиссией.

53. Брокерская и дилерская деятельность на рынке ценных бумаг. Таможенный брокер, страховой брокер.

54. Заключение договора в обязательном порядке.

55. Особенности заключения договора на торгах. Признание недействительными договоров, заключенных на торгах,.

56. Правовые последствия отказа покупателя от принятия товаров. Ответственное хранение.

57. Способы правовой защиты прав и законных интересов коммерческих юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

58. Возмещение убытков по договору поставки. Обоснования причиненного ущерба, расчет неполученных доходов.

59. Требование о взыскании процентов за пользование чужими денежными средствами. Законодательство и практика применения положений о взыскании процентов за пользование чужими денежными средствами.

60. Иски о признании сделок недействительными.

61. Значение обычаев делового оборота при заключении коммерческого договора.

62. Существенные, обычные и случайные условия в коммерческих сделках.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

6.1. Методические рекомендации по самостоятельной подготовке студентов

Самостоятельную работу по изучению дисциплины «Коммерческое право» целесообразно начинать с изучения установленных требований к знаниям, умениям и навыкам, ознакомления с разделами и темами дисциплины в порядке, предусмотренном учебной программой.

Получив представление об основном содержании раздела, темы, необходимо изучить данную тему по учебнику, придерживаясь методических рекомендаций преподавателя.

Затем полезно ознакомиться с работами известных правоведов по выбранной тематике, постановлениями судебных пленумов, обзорами арбитражной практики.

Для закрепления практических навыков предусмотрено самостоятельное составление студентами коммерческих договоров.

6.2. Примерные темы рефератов, эссе

1. Понятие и источники коммерческого права.

2. Особенности проявления принципов частного права в коммерческом праве.
3. Система коммерческого права.
4. Источники правового регулирования коммерческого права.
5. История развития торгового права России.
6. Субъекты коммерческой деятельности в Российской Федерации.
7. Участники профессиональных коммерческих отношений по праву иностранных государств.
8. Осуществление коммерческой деятельности без образования юридического лица.
9. Классификация юридических лиц по законодательству РФ.
10. Значение института юридического лица в коммерческой деятельности.
11. Содержание гражданской правоспособности коммерческих юридических лиц.
12. Правовое регулирование коммерческого представительства.
13. Российская Федерация, субъекты Российской Федерации и муниципальные образования как участники коммерческих отношений.
14. Государственная регистрация юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.
15. Практика выбора организационно-правовых форм коммерческой деятельности.
16. Становление товарного рынка в период рыночной экономики.
17. Роль посреднических организаций на товарном рынке.
18. Договоры оптовой и розничной купли-продажи на товарном рынке.
19. Биржи как субъекты коммерческого права.
20. Правовое положение членов и участников товарных и фондовых бирж.
21. История развития биржевого дела в России.
22. Правила биржевой торговли. Их значение в осуществлении биржевой деятельности.

23. Значение локальных нормативных актов в деятельности биржи.
24. Виды биржевых сделок.
25. Способы обеспечения исполнения биржевых сделок.
26. Ответственность за неисполнение биржевых сделок.
27. Субъекты биржевых сделок.
28. Разрешение биржевых споров.
29. Значение договора поручения и комиссии в коммерческой деятельности.
30. Понятие и виды агентских договоров по действующему законодательству РФ.
31. Правовые основы дилерской деятельности на рынке ценных бумаг.
32. Правовое регулирование посреднической деятельности в коммерческом обороте.
33. Значение договора в коммерческой деятельности.
34. Существенные условия договора.
35. Обычаи делового оборота в коммерческой деятельности.
36. Изменение или расторжение договора в судебном порядке.
37. Понятие, юридическое значение и источники правового регулирования приемки товаров.
38. Субъекты правоотношений по приемке товаров.
39. Основные источники правового регулирования приемки товаров.
40. Порядок приемки товаров.
41. Оформление результатов приемки.
42. Понятие и содержание акта приемки.
43. Ответственное хранение товара в договоре купли-продажи.
44. Ответственность за нарушение правил приемки товаров.
45. Основные способы разрешения коммерческих споров.
46. Переговоры при разрешении коммерческих споров.
47. Претензионный порядок разрешения споров в коммерческом обороте.
48. Претензионная процедура в федеральном законодательстве.

49. Договорный претензионный порядок.

50. Разрешение коммерческих споров посредством арбитражного судопроизводства и третейского разбирательства.

51. Условие о процедуре рассмотрения споров в коммерческом договоре.

52. Разрешение споров, вытекающих из торговых сделок коммерческих юридических лиц и частных предпринимателей в арбитражном суде.

53. Основные виды споров, вытекающие из договоров поставки и способы их разрешения.

54. Особенности разрешения споров о применении последствий ничтожных сделок.

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Законодательные акты:

1. Конституция Российской Федерации, – М.: ГРОССмедиа , 2010.

2. Гражданский кодекс РФ. Часть 1.2.3, – М: КНОРУС. 2012. – 512 с.

а) основная литература:

1. Эриашвили Н.Д. Коммерческое право [Электронный ресурс]: учебник/ Эриашвили Н.Д., Илюшина М.Н., Алексей П.В. – Электрон. текстовые данные. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 503 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/15377>. – ЭБС «IPRbooks», по паролю.

2. Егорова М.А. Коммерческое право [Электронный ресурс]: учебник для вузов/ Егорова М.А. – Электрон. текстовые данные. – М.: Статут, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, 2013. – 640 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/29208>. – ЭБС «IPRbooks», по паролю.

б) дополнительная литература:

1. Абросимова Е.А Коммерческое право России [Электронный ресурс]: учебно-методический комплекс/ Абросимова Е.А., Пугинский Б.И. – Электрон. текстовые данные. – М.: Зерцало, 2010. – 272 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/5828>. – ЭБС «IPRbooks», по паролю.

в) информационные технологии и Интернет-ресурсы:

1. Операционная система Microsoft Windows.
2. Пакет офисных программ Microsoft Office.
3. Антивирусные программы.
4. Программы-архиваторы.
5. <http://www.ict.edu.ru> – портал "Информационно-коммуникационные технологии в образовании".
6. <http://www.iot.ru> – портал Информационных образовательных технологий.
7. <http://biznit.ru> – сайт о применении информационных технологий в различных областях.
8. www.consultant.ru – официальный сайт ЗАО «Консультант Плюс».
9. www.garant.ru – официальный сайт ООО «НПП Гарант-Сервис».
10. www.kodeks.ru – официальный сайт информационно-правового консорциума «Кодекс».
11. <http://www.law.edu.ru> – федеральный правовой портал.

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1. Методические указания к самостоятельной работе студента.
2. Методические указания к практическим занятиям.
3. Методические указания по написанию рефератов.

9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Технические средства:

- Мультимедийное оборудование для презентаций в Power Point.
- Компьютерное оборудование с доступом в Интернет.