

Приложение № 3 «Рабочие программы дисциплин» к образовательной программе по направлению подготовки 40.03.01 Юриспруденция

Рабочая программа дисциплины «Коммерческое право»



1. Цель и задачи дисциплины

1.1. Цели дисциплины:

Основной целью курса является освоение студентами основ научных знаний и практических навыков в области правового регулирования торгово-предпринимательской (коммерческой) деятельности, применения правовых норм и ненормативных юридических средств при осуществлении данной деятельности, законодательного обеспечения развития рыночных отношений в России.

1.2. Задачи дисциплины:

- формирование у будущих юристов комплексных знаний о правовом регулировании торгового предпринимательства, основных законодательных установлениях в этой сфере, типических задач и трудностях, возникающих при правовой организации коммерческой деятельности, и способах применения правового инструментария для их разрешения;
- уяснение особенностей коммерческого права и ее места в системе российского права;
- изучение проблем коммерческой деятельности в России и формирования в стране экономического публичного правопорядка;
- исследование правовых проблем экономической безопасности торгово-предпринимательской деятельности.

2. Перечень формируемых компетенций в процессе освоения дисциплины:

В результате изучения дисциплины «Коммерческое право» обучающийся обладает следующими общекультурными компетенциями (ОК):

способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности (ОК-2);

способностью работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия (ОК-6);

способностью к самоорганизации и самообразованию (ОК-7);

общефессиональными компетенциями (ОПК):

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-1);

способностью повышать уровень своей профессиональной компетентности (ОПК-6);

профессиональными компетенциями (ПК):

правоприменительная деятельность:

способностью осуществлять профессиональную деятельность на основе развитого правосознания, правового мышления и правовой культуры (ПК-2);

способностью принимать решения и совершать юридические действия в точном соответствии с законодательством Российской Федерации (ПК-4);

способностью применять нормативные правовые акты, реализовывать нормы материального и процессуального права в профессиональной деятельности (ПК-5);

владением навыками подготовки юридических документов (ПК-7).

3. Место дисциплины в структуре ООП ВО

Дисциплина является выборным элементом Блока 1.

4. Объем дисциплины

Очная форма обучения

№	Темы (разделы) дисциплины	Объем в ЗЕ	Общий объем в академически х часах	Объем контактной работы с преподавателем в академически х часах	Объем самостоятельной работы обучающихся	Объем контрольных процедур в академически х часах
1.	Введение в теорию коммерческого права. Коммерческое законодательство. Правовые основы структуры и инфраструктуры товарного рынка		13	6	6	1
2.	Субъекты коммерческой		13	6	6	1

	деятельности. Объекты коммерческого права					
3.	Правовые вопросы конкуренции в сфере коммерческой деятельности		13	6	6	1
4.	Система договоров коммерческого права. Заключение торговых договоров. Изменение условий и расторжение договоров. Договоры на реализацию товаров для предпринимательских и хозяйственных целей. Биржевые сделки.		13	6	6	1
5.	Определение цены товара и порядка расчетов. Исполнение договоров на реализацию товаров		14	6	7	1
6.	Посреднические договоры в торговле. Договоры, содействующие торговле		14	6	7	1
7.	Ответственность за нарушение обязательств в коммерческой сфере		14	6	7	1
8.	Правовое регулирование приемки товаров. Экспертиза качества. Государственное регулирование торговой деятельности		14	6	7	1
	Итого:	3	108	48	52	8

Очно-заочная форма обучения

№	Темы (разделы) дисциплины	Объём в ЗЕ	Общий объём в академически х часах	Объём контактной работы с преподавателем в академических часах	Объём самостоятельной работы обучающихся	Объём контрольных процедур в академически х часах
1.	Введение в теорию коммерческого права. Коммерческое законодательство. Правовые основы структуры и инфраструктуры товарного		13	2	10	1

	рынка					
2.	Субъекты коммерческой деятельности. Объекты коммерческого права		13	2	10	1
3.	Правовые вопросы конкуренции в сфере коммерческой деятельности		13	3	9	1
4.	Система договоров коммерческого права. Заключение торговых договоров. Изменение условий и расторжение договоров. Договоры на реализацию товаров для предпринимательских и хозяйственных целей. Биржевые сделки.		13	3	9	1
5.	Определение цены товара и порядка расчетов. Исполнение договоров на реализацию товаров		14	3	10	1
6.	Посреднические договоры в торговле. Договоры, содействующие торговле		14	3	10	1
7.	Ответственность за нарушение обязательств в коммерческой сфере		14	3	10	1
8.	Правовое регулирование приемки товаров. Экспертиза качества. Государственное регулирование торговой деятельности		14	3	10	1
	Итого:	3	108	22	78	8

Заочная форма обучения

№	Темы (разделы) дисциплины	Объем в ЗЕ	Общий объем в академически часах	Объем контактной работы с преподавателем в академических часах	Объем самостоятельной работы обучающихся	Объем контрольных процедур в академических часах
1.	Введение в теорию коммерческого права.		13	1	11	1

	Коммерческое законодательство. Правовые основы структуры и инфраструктуры товарного рынка					
2.	Субъекты коммерческой деятельности. Объекты коммерческого права		13	1	11	1
3.	Правовые вопросы конкуренции в сфере коммерческой деятельности		13	1	11	1
4.	Система договоров коммерческого права. Заключение торговых договоров. Изменение условий и расторжение договоров. Договоры на реализацию товаров для предпринимательских и хозяйственных целей. Биржевые сделки.		13	1	11	1
5.	Определение цены товара и порядка расчетов. Исполнение договоров на реализацию товаров		14	2	11	1
6.	Посреднические договоры в торговле. Договоры, содействующие торговле		14	2	11	1
7.	Ответственность за нарушение обязательств в коммерческой сфере		14	2	11	1
8.	Правовое регулирование приемки товаров. Экспертиза качества. Государственное регулирование торговой деятельности		14	2	10	2
	Итого:	3	108	12	87	9

5. Содержание программы учебной дисциплины

Тема 1. *Введение в теорию коммерческого права. Коммерческое законодательство. Правовые основы структуры и инфраструктуры товарного рынка.*

Коммерческое право как один из разделов правоведения и учебная дисциплина, предмет изучения коммерческого права; роль коммерческой деятельности в обеспечении жизненных интересов общества, нормального

функционирования хозяйственного механизма; субъекты коммерческой деятельности; выбор формы предприятия в зависимости от функций в процессе создания и реализации товара; понятие объектов торгового оборота; правовое обеспечение развития товарного рынка; товарные биржи, оптовые ярмарки, диллерские сети; сбытовые и снабженческие подразделения предприятий; создание конкурентной среды в сфере коммерческой деятельности (правовые вопросы); торговые сделки и контракты; договор оптовой купли-продажи и его подвиды; особенности заключения договоров на биржах и ярмарках, аукционах; выбор структуры договорных связей; выработка условий торговых договоров; приемка товаров; экспертиза качества; претензии и иски; государственный контроль за соблюдением правил коммерческой деятельности; защита от неправомерных действий контролирующих органов.

Тема 2. *Субъекты коммерческой деятельности. Объекты коммерческого права*

Понятие участников торговой деятельности. Субъекты коммерческой деятельности. Виды субъектов коммерческого права. Организаторы товарного рынка. Оптовые торговые и посреднические организации. Выбор формы предприятия в зависимости от функций в процессе создания и реализации товара. Основания выбора видов организаций.

Понятие объектов торгового права. Понятие объектов торгового оборота.

Виды объектов торгового права. Классификация товаров. Правовой режим товаров. Лицензирование торговой деятельности. Способы обособления товаров.

Тема 3. *Правовые вопросы конкуренции в сфере коммерческой деятельности*

Понятие, виды и социально-экономическая роль конкуренции. Создание конкурентной среды в сфере коммерческой деятельности (правовые вопросы).

Правила конкурентной борьбы. Защита конкуренции.

Тема 4. *Система договоров коммерческого права. Заключение торговых договоров. Изменение условий и расторжение договоров. Договоры на реализацию товаров для предпринимательских и хозяйственных целей. Биржевые сделки*

Сущность договора. Отличительные черты коммерческих договоров. Классификация коммерческих договоров. Составные обязательства. Выбор структуры договорных связей.

Правовое регулирование заключения договоров. Выработка условий торговых договоров. Способы заключения торговых договоров. Заключение договоров в сети Интернет. Изменение и расторжение договоров.

Договоры на реализацию товаров для предпринимательских и хозяйственных целей. Понятие договора. Торговые сделки и контракты; договор оптовой купли-продажи и его подвиды; особенности заключения договоров на

биржах и ярмарках, аукционах. Договор поставки. Поставка товаров для государственных нужд. Договор контрактации сельскохозяйственной продукции. Договор мены. Понятие биржевой сделки. Порядок заключения и исполнения биржевых сделок. Оформление биржевых сделок.

Правовое обеспечение развития товарного рынка; товарные биржи, оптовые ярмарки, диллерские сети; сбытовые и снабженческие подразделения предприятий.

Тема 5. *Определение цены товара и порядка расчетов. Исполнение договоров на реализацию товаров*

Порядок определения условий договоров. Предмет договора, ассортимент, сроки и порядок поставки. Определение качества товаров. Условия о цене и форме расчетов.

Тема 6. *Посреднические договоры в торговле. Договоры, содействующие торговле*

Торговое посредничество и представительство. Общая характеристика посреднических договоров. Договор комиссии. Договоры поручения в торговле. Агентский договор. Дистрибьютерские договоры и договоры франшизы. Договор транспортной экспедиции.

Общая целевая предназначенность и конкретные виды договоров, содействующих торговле. Договоры на выполнение маркетинговых исследований (работ). Договоры на рекламу. Договоры на информационное обслуживание. Договор транспортной экспедиции. Договор хранения на товарном складе.

Тема 7. *Ответственность за нарушение обязательств в коммерческой сфере*

Сущность ответственности. Виды и признаки ответственности. Условия применения ответственности. Основания освобождения от ответственности. Претензии и иски. Государственный контроль за соблюдением правил коммерческой деятельности. Защита от неправомерных действий контролирующих органов.

Тема 8. *Правовое регулирование приемки товаров. Экспертиза качества. Государственное регулирование торговой деятельности*

Приемка товаров. Правовое регулирование приемки товаров. Порядок приемки во внутреннем обороте. Приемка импортных товаров. Экспертиза качества товаров.

Механизм правового регулирования торговли. Правовое регулирование ограничения монополистической деятельности. Регулирование качества продукции, работ, услуг.

6. Учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

Самостоятельная работа предполагает изучение литературных источников, использование Internet-данных, изучение нормативно-правовой базы, выполнение самостоятельных заданий, подготовку рефератов.

Контроль за выполнением самостоятельной работы ведется в ходе изучения курса преподавателем на практических занятиях, а также при проверке индивидуальных заданий и письменных работ.

В случае необходимости соответствующий материал обсуждается с преподавателем в ходе текущих консультаций. Типовой формой контроля самостоятельной работы являются индивидуальные собеседования, выполнение контрольных заданий, написание рефератов и выполнение других работ.

Темы для самостоятельной работы

1. Коммерческое право как наука и как учебная дисциплина.
2. Коммерческое право – подотрасль гражданского права.
3. Дуализм частного права.
4. Понятие предпринимательства.
5. Понятие источников коммерческого права.
6. История развития коммерческого права.
7. Основные источники российского коммерческого права.
8. Основные источники международного торгового права.
9. Понятие и виды участников коммерческой деятельности.
10. Индивидуальные предприниматели.
11. Юридические лица.
12. Специальные субъекты торговой деятельности.
13. Понятие объектов коммерческого права.
14. Виды объектов коммерческой деятельности.
15. Правовой режим объектов коммерческой деятельности.
16. Особенности объектов коммерческой деятельности.
17. Решение казусов.
18. Понятие конкуренции в коммерческой деятельности.
19. Способы создания конкурентной среды.
20. Защита конкуренции.
21. Понятие доминирующего положения.
22. Значимость и основные принципы применяемые при заключении договоров в коммерческой деятельности.
23. Виды договоров.
24. Способы заключения договоров.
25. Изменения и расторжения договоров.
26. Понятия и виды условий договора.
27. Понятие предмета договора.
28. Понятие ассортимента как условие договора.
29. Понятие о сроках в договорах.
30. Порядок определения условий договоров.
31. Предмет договора, ассортимент, сроки и порядок поставки.

32. Определение качества товаров.
33. Условия о цене и форме расчетов.
34. Торговое посредничество и представительство. Общая характеристика посреднических договоров.
35. Договор комиссии.
36. Договоры поручения в торговле.
37. Агентский договор.
38. Дистрибьюторские договоры и договоры франшизы.
39. Договор транспортной экспедиции.
40. Общая целевая предназначенность и конкретные виды договоров, содействующих торговле.
41. Договоры на выполнение маркетинговых исследований.
42. Договоры на рекламу.
43. Договоры на информационное обслуживание.
44. Договор транспортной экспедиции.
45. Договор хранения на товарном складе.
46. Сущность ответственности.
47. Виды и признаки ответственности.
48. Условия применения ответственности.
49. Основания освобождения от ответственности.
50. Особенности предъявления претензий, вытекающих из перевозки грузов.
51. Соглашение о беспорном списании сумм по признанным претензиям.
52. Правовое регулирование предъявления и рассмотрения претензий.
53. Судебная защита прав участников торговых отношений.

Литература для самостоятельной работы обучающихся

- Шпаргалка по коммерческому праву [Электронный ресурс] / . — Электрон. текстовые данные. — Новосибирск: Сибирское университетское издательство, Норматика, 2016. — 185 с. — 978-5-4374-0250-4. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/65185.html>
- Колотилин А.В. Коммерческое право [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / А.В. Колотилин. — Электрон. текстовые данные. — СПб. : Университет ИТМО, Институт холода и биотехнологий, 2014. — 54 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/66510.html>

7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература по дисциплине:

- Толкачев А.Н. Коммерческое право [Электронный ресурс] : учебное пособие / А.Н. Толкачев. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, 2016. — 360 с. — 978-5-394-01153-5. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/60423.html>

Дополнительная литература по дисциплине:

- Пугинский Б.И. Коммерческое право России [Электронный ресурс] : учебник / Б.И. Пугинский. — Электрон. текстовые данные. — М. : Зерцало, 2009. — 352 с. — 978-5-8078-0170-8. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/5827.html>

8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (далее - сеть "Интернет"), необходимых для освоения дисциплины

- Российская государственная библиотека. (<http://www.rsl.ru>)
- <http://www.iprbookshop.ru>

9. Перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

- Open Office (бесплатная лицензия);
- Система «Гарант-Образование»

10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

В процессе преподавания дисциплины используются следующие материально-технические средства:

- компьютер;
- маркерная доска;
- экран;
- проектор;
- колонки;
- наглядные пособия на флеш-носителе.

11. Фонд оценочных средств и описание показателей и критериев оценивания освоения материала дисциплины

описание показателей и критериев оценивания освоения материала дисциплины

Критерии оценивания	Словесное выражение	Описание
5	Отлично	Выполнен полный объем работы, ответ студента полный и правильный. Студент способен обобщить материал, сделать собственные выводы, выразить свое мнение, привести иллюстрирующие примеры
4	Хорошо	Выполнено 75% работы, ответ студента правильный, но неполный. Не приведены иллюстрирующие примеры, обобщающее

		мнение студента недостаточно четко выражено
3	Удовлетворительно	Выполнено 50% работы, ответ правилен в основных моментах, нет иллюстрирующих примеров, нет собственного мнения студента, есть ошибки в деталях и/или они просто отсутствуют
2	Неудовлетворительно	Выполнено менее 50% работы, в ответе существенные ошибки в основных аспектах темы.

методические материалы, определяющие процедуры оценивания освоенного материала и сформированности компетенций.

Текущая аттестация студентов производится лектором или преподавателем, ведущим занятия по дисциплине в следующих формах:

- опрос;
- выполнение заданий на занятии;
- письменные домашние задания и т.д.;
- отдельно оцениваются личностные качества студента.

Конкретные формы и периодичность проведения текущей аттестации определяются преподавателем

типовые контрольные задания или иные материалы, характеризующие формирование компетенций в процессе освоения образовательной программы;

Типовые вопросы:

1. Понятие и виды коммерческой деятельности.
2. Предмет, метод и система коммерческого права.
3. Источники коммерческого права.
4. История развития коммерческого права.
5. Физические лица как субъекты коммерческого права.
6. Юридические лица как субъекты коммерческого права.
7. Образование, правоспособность и ликвидация коммерческих структур.
8. Государственная регистрация субъектов коммерческой деятельности.
9. Средства индивидуализации коммерческих организаций.
10. Лицензирование деятельности коммерческих структур.
11. Защита прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора).
12. Понятие и виды объектов коммерческой деятельности. Товары как объекты коммерческого права.
13. Стандартизация товаров.
14. Сертификация товаров и услуг, калибровка средств измерений.
15. Понятие и виды маркировки товаров.
16. Ценообразование в коммерческом обороте.
17. Понятие структуры и инфраструктуры товарного рынка.
18. Основные элементы структуры товарного рынка.

19. Основные подсистемы инфраструктуры товарного рынка
20. Основные проблемы современного товарного рынка.
21. Проблемы функционирования рынка в России на переходном этапе.
22. Права потребителей в Российской Федерации.
23. Защита прав потребителей при выполнении работ (оказании услуг).
24. Основные направления государственной поддержки конкуренции.
25. Признаки доминирующего положения на рынке.
26. Основные виды монополистической деятельности.
27. Правила комиссионной торговли, продажи товаров по образцам и в кредит в розничном товарообороте.
28. Правила применения контрольно-кассовых машин.
29. Организация и правовые основы оптовой торговли.
30. Договор купли-продажи товаров.
31. Договоры поставки и его разновидности.
32. Договор поставки для государственных нужд.
33. Договор контрактации и поставка сельскохозяйственной продукции для государственных нужд.
34. Договоры торгового представительства.
35. Понятие, функции и правовое регулирование биржевой торговли.
36. Правовой режим деятельности товарных бирж.
37. Биржевые сделки с реальным товаром.
38. Порядок заключения биржевых сделок.
39. Правовые основы документирования товарооборота.
40. Товарно-сопроводительные документы.
41. Товарно-распорядительные документы.
42. Правовые основы расчетов в коммерческих операциях.
43. Понятие и формы безналичных расчетов.
44. Факторинговые расчеты.
45. Порядок получения товара от органов транспорта.
46. Этапы приемки товаров.
47. Виды экспертиз качества товаров.