

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
Юридический институт им. М.М. Сперанского
Кафедра «Финансовое право и таможенная деятельность»



А.А. Панфилов

« 29 » июня 2016 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРАВО

(наименование дисциплины)

Направление подготовки 40.03.01 Юриспруденция

Профиль/программа подготовки _____

Квалификация (степень) выпускника бакалавр

(бакалавр, магистр, дипломированный специалист)

Форма обучения заочная

(очная, очно-заочная, заочная)

Семестр	Трудоем- кость зач. ед, час.	Лек- ций, час.	Практич. занятий, час.	Лаборат. работ, час.	СРС, час.	Форма промежуточного контроля (экз./зачет)
9	3,108	2	10	-	69	Экзамен, 27
ИТОГО	3,108	2	10	-	69	Экзамен, 27

Владимир 20__г

Ванюкова

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целями освоения дисциплины (модуля) «Коммерческое право» являются формирование юридического мировоззрения у студентов, подготовка специалиста, обладающего высоким уровнем теоретических знаний и практических навыков в области правового регулирования коммерческого права, и успешного применения этих знаний в последующей практической деятельности.

В процессе освоения данной дисциплины студент формирует и демонстрирует следующие **профессиональные компетенции**:

- Способность уважать честь и достоинство личности, соблюдать и защищать права и свободы человека и гражданина (ПК-9)
- Способность толковать различные правовые акты (ПК-15)
- Способность давать квалифицированные юридические заключения и консультации в конкретных видах юридической деятельности (ПК -16).

Задачи дисциплины: обусловлены ее содержанием и спецификой:

- изучение предмета и методов регулирования, используемых в коммерческой сфере;
 - изучение основных понятий и категорий коммерческого права;
 - изучение студентами основных нормативных актов, регламентирующих коммерческую деятельность в РФ;
 - изучение организационно-правовых форм ведения предпринимательской деятельности;
 - приобретение умения и навыков анализировать законодательство, регулирующего коммерческий оборот;
 - понимание соотношения курса с международным и национальным правом, отдельными отраслями права;
 - использование процесса преподавания данной дисциплины для формирования у студентов чувства долга, ответственности по исполнению своих обязанностей в торговой сфере;
 - приобретение навыков решения конкретных юридических задач, отражающих общественные отношения в торговом обороте;
 - научить студентов эффективно применять знания по дисциплине «Коммерческое право» в практической деятельности;
 - формирование представления об особенностях коммерческой деятельности России и возможностях заимствования опыта отдельных институтов права зарубежных стран;
 - развитие умения логически грамотно выражать и обосновывать свою точку зрения по дискуссионным вопросам, свободно оперировать юридическими понятиями и категориями в области коммерческого права;
 - развитие умения выбирать необходимые методы исследования, модифицировать существующие и разрабатывать новые методы, исходя из задач конкретного исследования; обрабатывать полученные результаты, анализировать и осмысливать их с учетом имеющихся литературных данных; вести библиографическую работу с привлечением современных информационных технологий; представлять итоги проделанной работы в виде эссе, статей, докладов, оформленных в соответствии с имеющимися требованиями, с привлечением современных средств редактирования и печати.
- ### • 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП ВПО
- Дисциплина «Коммерческое право» относится к дисциплинам по выбору вариативной части профессионального цикла ООП по направлению 40.03.01 – Юриспруденция.
 - Коммерческое право – это совокупность норм, регулирующих коммерческую (торговую) деятельность хозяйствующих субъектов, а именно деятельность по продвижению товара на рынке через оптовую сеть.

В условиях рыночной экономики важно правильное, обдуманное государственное регулирование предпринимательских отношений, правил поведения хозяйствующих субъектов, для того, чтобы удовлетворить интересы государства, не ущемив при этом интересы бизнеса.

Коммерческое право как отрасль науки и как учебная дисциплина в настоящее время находится на этапе своего становления: определяется круг основных проблем, выявляется место учебной дисциплины в системе традиционно преподаваемых на юридических факультетах и в юридических институтах частноправовых учебных курсов «Гражданское право» и «Предпринимательское право»

Предметом курса является коммерческая (торговая) деятельность хозяйствующих субъектов.

Изучение курса коммерческого права окажет помощь студентам в дальнейшем изучении специальных отраслевых дисциплин: предпринимательского права, трудового права, гражданского права и др. отраслей права. Экономические методы, применяемые в коммерческом праве, в обязательном порядке должны использоваться при написании курсовых работ по ряду предметов и бакалаврской выпускной квалификационной работы.

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

В процессе освоения дисциплины «Предпринимательское право» студент формирует и демонстрирует следующие профессиональные компетенции:

способность уважать честь и достоинство личности, соблюдать и защищать права и свободы человека и гражданина (ПК-9)

Знать: основные понятия и принципы коммерческой деятельности; права и обязанности предпринимателя, основания ответственности предпринимателя;

Умеет: анализировать юридические факты и возникающие в связи с осуществлением коммерческой деятельности правоотношения; принимать решения и совершать юридические действия, в соответствии, с законом, регулирующим коммерческие отношения; давать квалифицированные юридические заключения и консультации в сфере коммерческого права.

Владеет: навыками анализа правоприменительной и правоохранительной практики в сфере коммерческого права; навыками реализации норм материального и процессуального права, регулирующих коммерческие отношения; навыками принятия необходимых мер защиты прав человека и гражданина в сфере коммерческого права.

способность толковать различные правовые акты (ПК-15)

Знать: Основные положения коммерческого и гражданского законодательства РФ, нормативно-правовые акты в рамках своей будущей профессиональной деятельности, содержание гражданских и иных прав в сфере осуществления коммерческой деятельности, порядок их реализации и защиты, виды и основания ответственности по законодательству РФ за правонарушения в сфере коммерческой деятельности;

Уметь: обнаружить в нормативно-правовых актах нормы, необходимые для профессиональной деятельности, анализировать юридические нормы в сфере коммерческого права;

Владеть: Навыками применения действующего законодательства в практической деятельности, навыками правильного определения и последующего разрешения юридически спорной ситуации на базе соответствующих правовых норм, навыками толкования законодательства в сфере коммерческой деятельности.

способность давать квалифицированные юридические заключения и консультации в конкретных видах юридической деятельности (ПК-16)

Знать: основные положения коммерческого права, сущность, содержание (31), статус субъектов коммерческих правоотношений(32), содержание гражданских и иных прав в сфере осуществления коммерческой деятельности (33)

Уметь: анализировать и правильно делать юридическое заключение в области коммерции (У1), давать квалифицированные консультации в сфере коммерческой деятельности (У2);

Владеть: навыками анализа различных правовых явлений, юридических фактов, правовых норм и правовых отношений в коммерческой деятельности (Н1), навыками давать квалифицированные юридические заключения и консультации (Н2).

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) Коммерческое право

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единицы, 108 часа.

№ п/п	Раздел дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)							Объем учебной работы, с применением интерактивных методов (в часах / %)	Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра), форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Лекции	Консультации	Семинары	Практические	Лабораторные работы	Контрольные работы	СРС		
1	Коммерческое право в системе отраслей Российского права	9		1	-	1		-	-	6	1/ 50%	
2	Субъекты коммерческого права. Объекты коммерческой деятельности	9		-	-	1				6	0,5 / 50 %	
3	Правовые основы товарного рынка в РФ	9		1	-	1		-	-	6	1/ 50%	
4	Государственное регулирование торговли в РФ	9		-		1				6	0,5/ 50 %	
5	Конкуренция в товарном обращении	9		-	-	1				6	0,5/ 50%	

6	Договоры в товарном обращении	9	-	1				6	0,5 / 50 %		
7	Правовое регулирование перевозки товаров	9	-	1				6	0,5 / 50%		
8.	Ответственность за нарушение торговых договоров	9	-	1				6	0,5/ 50 %		
9.	Правовое регулирование приемки и возврата товаров	9	-	1				6	0,5 / 50 %		
10	Правовое регулирование внешнеторговой деятельности в РФ	9	-	1				6	0,5/ 50 %		
11	Реклама в коммерческих отношениях	9	-	-				9	0/ 50 %		
Всего		9	2	-	10	-	-	-	69	6/ 50 %	Экзамен.27

СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ **по курсу «Коммерческое право»**

Тема 1. Коммерческое право в системе отраслей Российского права

1. 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.

2. 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.

3. 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.

4. 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 др.

5. Товарный оборот и имущественные отношения в гражданском праве, взаимосвязь правового регулирования коммерческой деятельности с общими началами гражданского законодательства.

6. Основания выделения коммерческого права в качестве отрасли частного права. Исторический процесс относительного обособления правового регулирования общегражданских и торгово-предпринимательских отношений: его причины, проявления и тенденции. Специализация торгового права в системе частного права. Проблема «дуализма» гражданского и торгового права.

7. Функции коммерческого права. Общие функции с правом в целом и отраслями частного права. Специальные функции коммерческого права. Юридический инструментарий коммерческого права. Образование самостоятельных принципов и институтов коммерческого права. Появление специальных черт у соответствующих институтов гражданского права, их «коммерциализация» под влиянием потребностей регулирования торговой деятельности.

8. Понятие торгового законодательства. Конституция Российской Федерации — общая правовая основа торгового законодательства. Компетенция Российской Федерации и субъектов Российской Федерации по правовому регулированию торговой деятельности.

9. Коммерческое право как самостоятельная отрасль правовой науки. Теоретическое решение проблем правового регулирования коммерческой деятельности — сфера науки коммерческого права. Учет и использование коммерческим правом положений общей теории права и наук частного права.

Тема 2. Субъекты коммерческого права. Объекты коммерческой деятельности.

1. Виды субъектов коммерческого права. Участие предпринимательских организаций в товарном обращении. Порядок и условия участия индивидуальных предпринимателей в коммерческой деятельности. Особенности участия некоммерческих организаций в совершении торговых операций.

2. Основания выбора организационно-правовой формы организаций, участвующих в коммерческой деятельности: степень влияния учредителей на распоряжение имуществом организации, наличие налоговых льгот и преимуществ, возможности повышения производительности труда и степени доходности, сокращение трансакционных издержек и др.

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

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

5. Участие Российской Федерации, субъектов Федерации, муниципальных образований в товарном обращении. Роль органов исполнительной власти и местного самоуправления в развитии территориальных товарных рынков и межрегиональных торговых связей.

6. Средства индивидуализации участников коммерческой деятельности. Фирменное наименование коммерческой организации, его содержание и закрепление, коммерческое обозначение предприятия, его применение.

7. Понятие объектов торгового оборота. Движимое имущество, имеющее стоимостную оценку и не изъятое из обращения, — основной объект отношений коммерческого права.

8. Классификации видов товаров, их роль в товарной специализации коммерческих организаций

9. Товарный знак, знак обслуживания: их назначение, виды, порядок регистрации. Свидетельство на товарный знак и знак обслуживания. Коллективный знак. Использование и передача товарного знака и знака обслуживания.

10. Наименование места происхождения товара, его государственная регистрация и право пользования им. Указание организации, изготовившей товар, значение и способы конкретизации этих данных.

11. Защита законных интересов и прав участников торгового оборота на товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товара.

12. Маркировка товаров и тары: правовое регулирование, назначение содержания и порядок нанесения. Обязательность специальной маркировки товаров для целей сертификации соответствия и налогообложения (акцизные марки). Ответственность за неправомерную реализацию товаров без специальной маркировки.

Тема 3. Правовые основы товарного рынка в Российской Федерации

1. Организация товарного обращения - объективное требование рыночной экономики, условие развития народнохозяйственного комплекса. Функции государства, федеральных и региональных органов исполнительной власти по созданию структуры товарного рынка в стране.

2. Пути совершенствования сбыта товаров организациями-изготовителями. Развитие сбытовых служб и горизонтальных сбытовых сетей, фирменных (заводских) магазинов. Осуществление сбыта товаров через оптовые и иные посреднические организации. Способы создания оптовыми организациями сетей продвижения и реализации товаров. Организация сбыта сельскохозяйственных товаров производителями через кооперативы и другие закупочные звенья.

3. Правовые вопросы развития оптовой торговли. Функциональная и товарная специализация оптовых торговых организаций. Правовой порядок построения взаимоотношений головных оптовых организаций и их региональных звеньев.

4. Правовое положение и деятельность специальных субъектов рынка: оптовых ярмарок, товарных бирж, оптовых продовольственных рынков и др. Правовое обеспечение развития этих организаций.

5. Формирование в стране системы закупок промышленных товаров и продовольствия для государственных нужд. Федеральная контрактная система, правовые вопросы совершенствования ее организации и деятельности.

6. Правовые аспекты деятельности органов исполнительной власти и местного самоуправления по формированию региональных товарных рынков, развитию межрегиональных торговых связей.

7. Понятие инфраструктуры товарного рынка. Правовое регулирование формирования и развития рыночной инфраструктуры. Основные блоки инфраструктуры рынка: маркетинговые и информационные системы, рекламные службы, складское и транспортное хозяйство, тароупаковочная индустрия и др. Правовые вопросы деятельности звеньев рыночной инфраструктуры.

Тема 4. Государственное регулирование торговли в Российской Федерации

1. 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.

2. Государственное лицензирование деятельности по производству отдельных видов товаров и торговле. Порядок выдачи лицензий на осуществление соответствующих видов деятельности.

3. Законодательное установление перечней 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.

4. Защита коммерческих организаций от введения необоснованных ограничений на перемещение и реализацию товаров. Основные способы и порядок такой защиты.

Тема 5. Конкуренция в товарном обращении

1. Конкуренция - конституционный принцип осуществления торгово-предпринимательской деятельности. Роль конкуренции как фактора непрерывного развития производства, улучшения качества товаров, расширения и обновления

ассортимента, установления экономически обоснованных цен, удовлетворения интересов населения.

2. Правовые вопросы создания конкурентной среды в хозяйственной сфере. Механизмы формирования конкурентных отношений: увеличение числа однородных предприятий, поддержка малого и среднего предпринимательства, обеспечение сравнимости качественных характеристик и цен на товары, создание системы пропаганды и поощрения лучших результатов и новшеств и др.

3. Возможности коммерческих организаций в развитии и поддержании конкуренции. Правовые приемы создания конкурентных ситуаций на товарных рынках. Конкурентная стратегия фирмы, ее правовые аспекты.

4. Законодательное запрещение ограничения конкуренции и нарушения правил конкуренции. Задачи государственных федеральных и региональных органов по выявлению и ограничению монополизма, использования доминирующего положения на рынках, картельных соглашений о ценах и других нарушений законодательства о конкуренции.

5. Правовые способы защиты от недобросовестной конкуренции. Отказ в защите прав лицам, использующим гражданские права в целях ограничения конкуренции, а также злоупотребляющим доминирующим положением на рынке. Административная и уголовная ответственность за нарушения законодательства о конкуренции.

Тема 6. Договоры в товарном обращении

1. Роль договора в регулировании торгового оборота. Принцип свободы договора, его проявления в сфере коммерческой деятельности. Воздействие нормативных правовых актов и усмотрения сторон на определение вида заключаемого договора, его цели, содержание договорного обязательства. Функции договора в современных условиях.

2. Договоры, применяемые в коммерческой деятельности. Развитие системы коммерческих договоров. Договоры, применяемые исключительно или преимущественно в торговом обороте. Становление и развитие коммерческих договоров как основной части коммерческого права.

3. 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 др. Основания разграничения видов реализационных договоров, критерии выбора субъектами вида заключаемого договора.

4. Посреднические договоры в коммерческой деятельности. Их типовая принадлежность к договорам на возмездное оказание услуг. Виды торгово-посреднических договоров: комиссия, коммерческое поручение, агентирование и др.

5. Договоры, содействующие торговле. Виды таких договоров: на проведение маркетинговых исследований, создание рекламной продукции, распространение и размещение рекламы, предоставление и обработку коммерческой информации, хранение товаров, коммерческую концессию (франчайзинг) и др.

6. Организационные договоры в торговле, их основные виды. Соглашения о межрегиональных поставках товаров, договоры органов исполнительной власти и местного самоуправления с производственными и торговыми фирмами по вопросам коммерческой деятельности, организационные договоры на транспорте и др.

7. Договоры, применяемые на специальных рынках. Договоры, необходимые для осуществления интернет-торговли. Договоры, заключаемые на товарных биржах.

8. Требования закона к форме договора в коммерческой деятельности. Форма внешнеторговых договоров. Установление сторонами специальных требований к форме договора: заключение договора на специальных бланках, скрепление подписей печатями, использование электронной цифровой подписи и др. Последствия несоблюдения таких требований.

9. Порядок заключения письменных договоров. Публичная оферта, ее признаки. Сроки для ответа на предложение о заключении договора. Оформление разногласий по проекту договора. Проведение переговоров для урегулирования разногласий по договорам.

10. Способы ускоренного заключения договоров в торговом обороте. Принятие продавцом заказа покупателя в порядке срочного исполнения и молчаливого акцепта. Использование стандартных форм договоров и специальных процедур заключения договоров на товарных биржах, при сделках с товарораспорядительными документами и др.

11. Заключение договоров на основе типовых форм (проформ), утверждаемых промышленными и торговыми ассоциациями. Правомочия сторон по отступлению от текста проформ договоров.

12. Правовое регулирование заключения договоров в системах электронной торговли. Порядок заключения договоров с использованием электронных средств коммуникации («электронная торговля»).

13. Особенности заключения долгосрочных договоров. Взаимосвязь и отличие содержания долгосрочных рамочных договоров и отдельных договоров. Определение в рамочных договорах особенностей заключения и содержания условий отдельных договоров, процедуры согласования «открытых» условий.

14. Применение предварительных договоров в товарном обращении, определение существенных условий предварительных договоров. Публичные договоры в товарном обращении. Другие случаи обязательного заключения договоров в коммерческой сфере. Порядок понуждения к заключению договора.

15. Заключение контрактов на поставку товаров для государственных нужд. Основания заключения контракта: принятие федеральной или региональной государственной программы, выделение из бюджета средств на закупку товаров. Конкурсный порядок отбора поставщиков. Порядок и сроки высылки проекта контракта, его подписания поставщиком, урегулирования возможных разногласий.

16. Включение в договоры, связанные с осуществлением торговой деятельности, условий о возможности одностороннего отказа от исполнения обязательства и одностороннего изменения его условий. Основания включения в договоры таких условий и порядок их реализации. Законодательные ограничения пересмотра некоторых условий договоров.

17. Установленные законом основания для одностороннего отказа от исполнения или одностороннего изменения условий любых видов договоров. Условия одностороннего отказа кредитора от договоров на возмездное оказание услуг. Законные основания для одностороннего отказа от договора и одностороннего изменения условий отдельных видов договоров: купли-продажи, поставки, перевозки, аренды и др. Односторонний отказ от договора поручения и иных договоров доверительного характера. Односторонний отказ от договора согласно обычаям делового оборота.

18. Досрочное расторжение или изменение условий договора по соглашению между сторонами. Требования к форме и порядку заключения таких соглашений. Досрочное расторжение и изменение условий договоров в судебном порядке. Установленные законом основания для расторжения или изменения договора в судебном порядке. Установление в договоре оснований для его досрочного расторжения или изменения по суду. Досудебная процедура урегулирования спора. Порядок предъявления иска об изменении условий или расторжении договора.

19. Включение в договор условий о распределении между сторонами рисков изменения обстоятельств и приведении договора в соответствие с изменившимися обстоятельствами. Возможные процедуры адаптации содержания договора к изменившимся обстоятельствам. Порядок действий в случае не достижения соглашения об изменении условий договора.

20. Законодательное регулирование порядка установления цен на товары. Порядок рыночного формирования цен. Определение цен на биржевые виды товаров в соответствии с биржевыми котировками. Определение цены в договоре по соглашению сторон.

21. Формулирование в договоре условия о цене товара. Экономический анализ обоснованности цены. Установление наценок (скидок) к цене для оптовых и иных посреднических организаций. Условие договора о допустимости изменения согласованной цены в зависимости от соблюдения стороной условий договора.

23. Способы предупреждения потерь от колебания цен и инфляционных процессов. Установление в договоре условия о согласовании цены до начала частного срока поставки или отгрузки отдельных партий товара. Установление цены в эквиваленте к иностранной валюте с указанием значения курса, места и даты его определения.

24. Законодательное регулирование форм расчетов. Банковские правила об осуществлении расчетов, видах платежных документов Критерии выбора сторонами формы расчетов: повышение надежности получения денежных средств за товар, соответствие уплачивает мой суммы количеству и качеству приобретаемого товара и др. Соответствие применяемых форм расчетов этим требованиям.

25. Согласование требований относительно применяемой формы расчетов. Определение в договоре вида и срока действия аккредитива, перечня и точного наименования документов для выплаты средств по аккредитиву. Установление при расчетах по инкассо срока акцепта инкассового требования и оснований для отказа от акцепта.

26. Установление в договоре при регулярных отгрузках товаров условий о расчетах в порядке периодических платежей, определение сроков перечисления и размеров платежей. Предварительные и авансовые платежи, обеспечение интересов покупателей при их применении.

Реализационные договоры в коммерческой деятельности

1. Договор купли-продажи - общий договорный вид обязательств на реализацию товаров. Разделение видов договора купли-продажи в зависимости от субъектного состава отношений, сферы применения договора, особенностей предмета и других факторов. Закрепление в законе отдельных видов договора купли-продажи.

2. Необходимость выделения в качестве самостоятельного вида договора оптовой купли-продажи товаров, регулирующего отношения по реализации товаров для организаций розничной торговли с целью последующей продажи гражданам. Общее назначение указанного договора — всемерное удовлетворение интересов населения в необходимых товарах, расширение возможностей защиты прав потребителя как аспект защиты прав человека.

3. Основные цели, определяющие содержание договора оптовой купли-продажи: 1) обеспечение ритмичного и бесперебойного поступления товаров в розничную сеть; 2) обеспечение структуры ассортимента товаров, максимально удовлетворяющей интересы покупателей; постоянное обновление и улучшение ассортимента с учетом изменяющихся потребностей покупателей; 3) поступление товаров высокого качества, безопасных для жизни и здоровья населения, для окружающей среды; 4) поступление товаров в упаковке и Расфасовке, удобных для пользования и хранения; 5) обеспечение полноты информации для покупателя о характеристиках товара, порядке пользования (употребления) и хранения, гарантийных сроках, сроке годности и др.; 6) обеспечение для покупателя возможности замены товара, его гарантийного ремонта и сервисного обслуживания. Другие условия, необходимые для договора оптовой купли-продажи.

4. Договор поставки, его определение. Предназначенность договора поставки для реализации товаров в целях профессионального использования или предпринимательства. Возможности договора поставки в деле организации межрегиональных и межотраслевых хозяйственных связей, отношений производственной кооперации. Особенности поставки товаров для государственных нужд. Роль долгосрочных договоров поставки в решении задач долговременного производственного и торгового сотрудничества.

5. Основания выделения в качестве самостоятельного вида договора контрактации сельскохозяйственной продукции (сезонный характер производства, зависимость от

климата и других внешних условий, отсутствие развитой системы закупок и др.). Влияние указанных факторов на содержание договора контрактации сельхозпродукции, порядок исполнения договора и условия ответственности хозяйств.

6. Понятие структуры договорных связей. Виды договорных структур. Прямые договорные связи и связи с участием оптовых и иных посреднических организаций. Складская и транзитная поставка при участии посреднических звеньев.

7. Выбор субъектами структуры договорных связей. Факторы, подлежащие учету изготовителем при выборе структуры связей по реализации произведенных товаров. Критерии выбора потребителем структуры связей по закупке товара. Основания и порядок исключения излишних посреднических звеньев из цепи продвижения товара.

8. Торгово-производственные функции оптовых организаций. Осуществление оптовыми фирмами комплектации товаров, составления ассортиментных наборов, предпроизводственной подготовки, расфасовки и упаковки, отпуска товара мелкими партиями и других операций. Учет возможностей оказания таких услуг при определении структуры связей.

9. Правовые особенности отношений по реализации товаров изготовителями и оптовыми организациями через собственные сбытовые сети. Реализация товаров при посредстве товарных брокеров и агентов, влияние их участия на структуру договорных связей.

10. Структура отношений по поставке товаров для государственных нужд. Прямые связи между заказчиками и поставщиками, поставка товаров получателям согласно отгрузочной разрядке заказчика. Выдача заказчиками извещений о прикреплении покупателей к поставщикам, заключение на основании таких извещений договоров между поставщиками и покупателями на поставку товаров для государственных нужд. Основания выбора заказчиками оптимальной структуры связей.

11. Структура связей по межрегиональным поставкам товаров. Соглашения между органами исполнительной власти о межрегиональных поставках. Закрепление и конкретизация условий соглашения в договорах купли-продажи, заключаемых между изготовителями (поставщиками) и приобретателями товаров, находящимися в соответствующих регионах.

12. Понятие ассортимента товаров. Групповой и развернутый ассортимент. Определение покупателем необходимого ассортимента товаров и правовые возможности воздействия на продавца для удовлетворения требований об ассортименте. Договорные спецификации, их составление, порядок высылки, урегулирование разногласий.

13. Роль договора как основного правового средства решения задачи расширения и обновления ассортимента отечественных товаров. Установление в договоре порядка согласования ассортимента на будущие периоды. Формулирование договорных условий о периодическом обновлении продавцом ассортимента товаров с учетом запросов покупателей.

14. Возможности долгосрочных договоров для установления на перспективу обязанности изготовителя по освоению производства новых видов товаров улучшенного ассортимента. Порядок определения в договоре начального срока поставки новых товаров, их характеристик и количества (процентного соотношения).

15. Значимость определения в договорах условия о качестве товара. Способы конкретизации в договорах качественных характеристик товара. Привязка в договорах условия о качестве к техническим Регламентам и стандартам. Продажа товаров по согласованным образцам, определение в договоре необходимых характеристик образца и порядка его хранения.

16. Стандартизация продукции, виды нормативных документов по стандартизации, обязательные и рекомендуемые требования стандартов. Способы обеспечения взаимосвязи договора и стандартов при определении условия о качестве товара. Порядок установления обязанности соблюдения рекомендуемых требований стандартов. Определение в договоре

условия о применении «ступенчатых» стандартов, устанавливающих несколько различных уровней требований к качеству на перспективу.

17. Использование возможностей договора для улучшения качества товаров. Необходимость конкретного определения в договоре категорий, марок, сортов товара, других потребительских характеристик. Установление в договоре более высоких по сравнению со стандартом требований к качеству. Использование долгосрочных договоров для определения на перспективу обязанности поставки товаров с дополнительными требованиями к качеству, более высокого уровня качества.

18. Сертификация товаров, ее правовое регулирование. Виды сертификации. Порядок сертификации товаров, в том числе импортируемых. Документы, удостоверяющие качество товара. Применение знака соответствия и знака обращения на рынке. Ответственность изготовителей и продавцов в связи с сертификацией товара.

19. Гарантийные сроки, сроки годности и сроки службы товара. Значение установления продолжительности этих сроков, обозначение их в маркировке или сопроводительной документации к товару. Использование возможностей договора для увеличения продолжительности гарантийных сроков.

20. Виды и содержание документов, удостоверяющих качество товара. Порядок предоставления продавцом документов о качестве и сертификации товара. Описательная, знаковая, штриховая и цифровая маркировка товара. Указание в маркировке или документах основных характеристик товара, порядка пользования (употребления) и хранения.

21. Определение в законе и договоре места исполнения обязательства по передаче товара. Особенности определения места исполнения договора контрактации сельхозпродукции. Обстоятельства, подлежащие учету при определении места исполнения обязательства. Применение Правил ИНКОТЕРМС-2000 при определении места исполнения обязательства и других базисных условий поставки.

22. Определение в договоре условия о сроке отгрузки (передачи) товара. Общие и частные сроки отгрузки товара. Экономические, производственные и иные факторы, подлежащие учету при установлении в договоре сроков отгрузки. Способы определения в договоре условия о сроках отгрузки товара.

23. Установление в договоре графиков отгрузки товара. Способы определения графиков: календарные расписания, интервалы между отгрузками, часовые, минутные графики. Соотношение условия о сроках поставки и графиков отгрузки.

24. Определение в договоре размеров одновременно отгружаемых партий товара, частоты (ритмичности) отгрузки. Установление сроков отгрузки с учетом сезонного характера производства или использования товара, продолжительности навигационного периода и иных обстоятельств.

25. Согласование сторонами возможности и порядка досрочной отгрузки товара. Обязанность восполнения продавцом неотгруженного в срок количества товара, ассортимент восполнения. Отказ покупателя от товара, поставка которого просрочена.

26. Установление сторонами в договоре момента (места) перехода права собственности на товар и риска случайной гибели или повреждения товара. Обстоятельства, подлежащие учету сторонами при определении указанных условий. Резервирование продавцом права на товар.

27. Определение в договоре обязанностей сторон по доставке (организации доставки) товара. Применение Правил ИНКОТЕРМС-2000 при выработке условия о порядке доставки. Установление вида транспорта и используемых перевозочных средств. Учет при выборе транспорта норм загрузки транспортного средства и размеров отгружаемых партий товара. Определение возможности замены одного вида транспорта или перевозочного средства другими.

28. Установление в договоре условий об обеспечении сохранности отгружаемых товаров при перевозке. Установление обязанности использования продавцом специальных

контейнеров, средств пакетирования, крепления и укрытия груза. Сопровождение (экспедирование) грузов при перевозке.

29. Включение в договор условия о незамедлительном уведомлении продавцом покупателя об отправке товара. Значение этого условия и порядок обеспечения его исполнения.

30. Вывоз товара покупателем. Определение в договоре график; вывоза или сроков уведомления продавцом покупателя о готовности товара. Возможность отбора покупателем товара на складе продавца

Посреднические договоры в торговом обороте

1. Общая характеристика посреднических договоров в торговле. Предмет договоров — действия посреднических организаций по приобретению и продаже товаров либо продвижению товаров в интересах других участников торгового оборота. Типовая принадлежность посреднических договоров к договорам на возмездное оказание услуг. Виды торгово-посреднических договоров.

2. Договор комиссии. Особенности содержания договора комиссии в коммерческой сфере: заключение договора на срок или без определения срока действия, с указанием или без указания территории исполнения, с условием относительно ассортимента товаров и др. Определение порядка отступления комиссионера от указаний комитента. Различия содержания договора в зависимости от того, передается или нет товар комиссионеру. Ответственность комиссионера за неисполнение обязательства третьими лицами. Установление последствий неисполнения комиссионером обязательства по продаже товара. Выплата вознаграждения и возмещение затрат комиссионера.

3. Договор поручения. Особенности коммерческого поручения и представительства. Определение в договоре содержания поручения и порядка фиксирования даваемых доверителем указаний. Передача поверенным исполнения доверителю. Выплата вознаграждения и возмещение затрат поверенного.

4. Агентские договоры, их применение в торговом предпринимательстве. Действия агента от имени принципала и от своего имени. Особенности договора торгового агентирования. Содержание действий торгового агента по организации продаж товара. Порядок выплаты вознаграждения агенту.

5. Транспортная экспедиция. Особенности оформления договорных отношений в зависимости от вида организации, оказывающей экспедиционные услуги. Функции экспедитора по совершению действий юридического характера: заключение договоров перевозки от имени клиента, оформление документов по отправлению и приятию грузов и др. Выполняемые экспедитором для принципала фактические действия по проверке состояния груза, нанесению транспортной маркировки, организации завоза и вывоза груза на станции (в порты), уведомлению клиента об отправленных и прибывших грузах. Особенности ответственности экспедиционных организаций за неисполнение обязательств.

6. Договоры об исключительной продаже товаров и дистрибьюторские контракты, смешанный характер этих договоров: купли-продажи и оказания услуг по увеличению объемов продаж. Фактический характер посредничества по таким договорам. Обязанность покупателя (дистрибьютора) приобрести у продавца определенное количество товаров для последующей перепродажи. Условия об обязанности изучения покупателем (дистрибьютором) спроса на товар, проведения рекламных кампаний, участия в оптовых ярмарках и выставках. Оказание продавцом организационной и технической помощи покупателю (дистрибьютору).

Договоры содействующие торговле

1. Общая целевая предназначенность как основание классификации договоров, содействующих торговле. Развитие видов договоров данной группы в современный период. Конкретные виды договоров, содействующих торговле.

2. Договор на проведение маркетинговых исследований. Значение договора для обеспечения сбалансированности между производством и потреблением,

ориентирования производителей товаров на удовлетворение реальных запросов покупателей. Определение договора. Предмет договора. Составление задания на проведение исследования и программы работ. Необходимые условия договора. Результат исследования — выводы и рекомендации маркетолога, изложенные в отчете о проведении исследования. Особенности определения ответственности исполнителя.

3. Договор на создание рекламной продукции. Требования Федерального закона «О рекламе», подлежащие учету при заключении и исполнении договора. Одобрение рекламодателем (заказчиком) эскиза, проекта, сценария рекламного ролика и т.п. Определение предмета договора, цены, сроков исполнения обязательства. Особенности ответственности сторон в случае нарушений авторских и смежных прав третьих лиц.

4. Договоры на распространение и размещение рекламы. Порядок определения предмета договора путем установления содержания действий рекламодателя, способа их выполнения и объема услуг. Особенности определения предмета договора в зависимости от вида рекламы. Условия договора относительно доведения рекламной информации до «активных пользователей». Содержание договора на проведение рекламной кампании. Особенности ответственности рекламодателя.

5. Договоры на предоставление коммерческой информации и ее переработку. Отличительные признаки информации как объекта имущественных отношений. Предмет договора: содержание (характер) информации и цель ее использования. Определение в договоре условий о полноте информации, регулярности и оперативности ее предоставления, степени достоверности. Договоры об анализе информации и составлении на этой основе прогнозов и рекомендаций для заказчика. Конфиденциальный характер договоров.

6. Договор хранения. Особенности порядка заключения договоров хранения и определение их содержания в коммерческой сфере. Стороны договора. Хранение на товарных складах. Хранение прибывших грузов транспортными организациями. Соединение хранения с обязанностями оптовых организаций по совершению товарных операций: составление ассортиментных наборов, освежение запасов товара, отгрузка по указанию поклажедателя и др. Ответственное хранение товаров: правовое регулирование, содержание прав и обязанностей сторон.

7. Коммерческая франшиза (концессия). Виды договора коммерческой концессии. Стороны договора. Лицензионное соглашение как часть договора. Условие о передаче пользователю бизнес-системы (операционной системы) и обучение сотрудников пользователя ее применению. Контроль правообладателя за соблюдением пользователем требований бизнес-системы. Порядок оказания пользователю технического, консультационного и иного содействия. Плата по договору коммерческой франшизы (концессии).

Тема 7. Правовое регулирование перевозки товаров

1. Сущность и определение договоров перевозки товаров. Предмет договоров перевозки товаров - урегулирование субъектами общих вопросов совершенствования взаимосвязанной деятельности. Роль организационных договоров в создании условий и предпосылок для повышения упорядоченности заключения и исполнения имущественных договоров. Правовое регулирование договоров перевозки товаров.

2. Отличительные черты договоров перевозки товаров: долгосрочный или бессрочный характер, отсутствие возмездности, использование обеими сторонами положительных результатов улучшения взаимосвязанной деятельности и др.

3. Виды организационных договоров. Договоры о взаимосвязанной деятельности по снабжению ресурсами и сбыту товаров. Договоры об образовании контрактных объединений. Договоры об организации перевозок. Другие организационные договоры.

4. Видовые особенности соглашений органов исполнительно власти о межрегиональных поставках товаров. Предмет соглашений - определение конкретных поставщиков и покупателей и общих условий договоров поставки между ними. Структура обязательственных отношений по межрегиональным поставкам товаров. Содержание соответствующих договоров.

5. Видовые особенности соглашений органов исполнительно власти и местного самоуправления с производственными и торговыми организациями по вопросам коммерческой деятельности. Роль таких соглашений в выявлении территориальных ресурсов для развития экономики региона и решения социальных задач. Содержание соглашений, заключаемых с организациями-изготовителями и торговыми организациями.

Тема 8. Ответственность за нарушение торговых договоров

1. Виды и характер ответственности за нарушение обязательств: применяемой 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.

2. Правомочия сторон по установлению в договоре и изменения 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.

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

4. 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 9. Правовое регулирование приемки и возврата товаров

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

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

3. 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.

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

5. Особенности приемки импортных и экспортных товаров и оформления актов об их недостатке или ненадлежащем качестве. Определение в контракте на экспорт товара организации, уполномоченной проводить проверку количества и качественного состояния

товара, а также порядка оформления приемных документов. Составление инспекционных отчетов о проверке и прибытии экспортных грузов.

6. Правовое регулирование возврата и повторного использования тары из-под товаров. Виды, количество подлежащей возврату тары, сроки возврата. Установление в договорах порядка и сроков возврата тары.

7. Определение порядка возврата тары в случаях отправки товара получателям, не состоящим в договорных отношениях с поставщиком. Сертификаты на возврат тары. Возврат тары-оборудования, средств пакетирования и специальных приспособлений, полученных от транспортных и иных организаций для обеспечения сохранности товара при перевозке.

8. Ответственность за несвоевременный возврат тары из-под товара, тары-оборудования, средств пакетирования и специальных приспособлений для перевозки.

Тема 10. Правовое регулирование внешнеторговой деятельности в Российской Федерации

1. Понятие внешнеторговой деятельности. Основные способы государственного регулирования внешнеторговой деятельности. Таможенно-тарифное регулирование. Нетарифные методы. Экспортный контроль. Государственная монополия. Защитные меры. Запрет экспорта отдельных видов товаров.

2. Государственное управление в сфере торговли (коммерции). Министерство экономического развития и торговли РФ. Органы, осуществляющие общее государственное управление в сфере торговли. Министерство экономического развития и торговли РФ как орган, осуществляющий непосредственное государственное управление в сфере торговли. Федеральные службы и агентства, подведомственные Министерству экономического развития и торговли РФ

3. Основные требования, предъявляемые к форме внешнеторговых контрактов, заключаемых в России. Нормативная база по вопросам порядка оформления внешнеторговых контрактов. Содержание основных требований к внешнеторговому контракту.

4. Торговые войны. Антидемпинговые и иные меры, применяемые для защиты национального рынка от недобросовестных видов импорта. Характеристика торговых войн и причины их возникновения. Основные виды недобросовестного импорта, понятие демпинга и субсидированного импорта. Понятие и содержание существенного ущерба для отрасли экономики. Виды защитных мер, применяемых в РФ. Цели введения защитных мер. Динамика развития современных антидемпинговых процессов в мире. Товары, которые обычно становятся объектом антидемпинга. Антидемпинговые меры, применяемые в целях защиты экономических интересов России в международной торговле. Понятие антидемпинговых мер. Содержание антидемпинговых мер.

5. Компенсационные меры, применяемые в целях защиты экономических интересов России в международной торговле. Понятие компенсационных мер. Содержание компенсационных мер.

6. Специальные и иные защитные меры экономических интересов России в международной торговле. Понятие специальных защитных мер. Виды специальных защитных мер и особенности их применения.

7. Ограничение экспорта и импорта товаров в целях защиты внутреннего рынка. Понятие ограничения импорта и экспорта. Цели и особенности ограничения импорта. Особенности ограничения экспорта

8. Характеристика правил ИНКОТЕРМС. Понятие ИНКОТЕРМС. Основные цели издания ИНКОТЕРМС. Главное назначение правил ИНКОТЕРМС. Эволюция правил ИНКОТЕРМС. История правил ИНКОТЕРМС. Основные причины принятия новых редакций ИНКОТЕРМС в 1980 и 1990 гг. Отличие ИНКОТЕРМС-90 от ИНКОТЕРМС-2000. Особенности толкования некоторых вспомогательных специализированных терминов правил ИНКОТЕРМС.

9. Основные обязанности продавца при международной поставке товаров.
10. Товарораспорядительные документы. Характеристика коносамента, проблема использования EDI. Характеристика необоротных документов. Складское свидетельство как товарораспорядительный документ.
11. Классификация базисных условий ИНКОТЕРМС-2000. Характеристика базисных условий поставки ИНКОТЕРМС-2000. Четыре категории условий ИНКОТЕРМС-2000, основания данной классификации. Базисные условия поставки групп "E" и "F", содержание условия EXW. Содержание условия FCA. Содержание условия FAS. Содержание условия FOB, Базисные условия поставки группы "C". Содержание условия CFR. Содержание условия CIF. Содержание условия CPT. Базисные условия поставки группы "D".
12. Характеристика Всемирной торговой организации (ВТО). Основные этапы процесса вступления России в ВТО. Возможные выгоды для России в случае ее присоединения к ВТО.

Тема 11. Реклама в коммерческих отношениях

1. Легальное определение и признаки рекламы. Иные подходы к формулированию понятия «реклама» и определению ее признаков. Отграничение рекламы от не рекламной информации. Реклама как публичная оферта и как предложение делать оферты.
2. Классификации рекламы по различным основаниям. Надлежащая и надлежащая реклама, виды ненадлежащей рекламы. Контр реклама. Развитие системы нормативных актов о рекламе. Особенности действующего законодательства о рекламе. Тенденции развития действующего законодательства о рекламе.
3. Система нормативных требований к содержанию и порядку размещения рекламы. Актуальные проблемы применения нормативных требований к рекламе.
4. Правовой статус субъектов рекламной деятельности. Отношения, возникающие между субъектами рекламной деятельности при производстве и размещении рекламы, их классификация. Отношения, связанные с рекламными отношениями, и их классификация. Правовой статус потребителей рекламы. Правовой статус органов саморегулирования в области рекламы.
5. Виды договоров, заключаемых на рекламном рынке. Договор на производство рекламы и его особенности. Договор на размещение рекламы, его предмет и особенности. Договор на проведение рекламных кампаний. Проблема совершенствования нормативно-правового регулирования договорных отношений в сфере рекламы.
6. Понятие и задачи государственного регулирования рекламной деятельности. Прямые и косвенные методы государственного регулирования рекламной деятельности. Саморегулирование рекламного рынка. Актуальные проблемы государственного регулирования рекламной деятельности.
7. Ответственность субъектов рекламной деятельности за нарушение законодательства о рекламе.
8. Способы и формы защиты прав субъектов рекламной деятельности и потребителей рекламы. Судебная и внесудебная защита прав.

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В процессе освоения дисциплины «Коммерческое право» используются следующие образовательные технологии:

1. Работа в малых группах.

В ходе практических занятий студенты разбиваются на группы, каждая из которых получает отдельное задание, как правило, по изучению, анализу и структурированному изложению текста научной статьи по тематике дисциплины, либо проведению правового исследования, либо по решению практической задачи. Задача – изучить и изложить материал, решить поставленную проблему таким образом, чтобы каждый из членов группы

принял в этом активное участие, а студенты, входящие в другие группы, получили полную, логичную и достоверную информацию о содержании статьи или результатах проведенного исследования.

2. Проектная технология.

Студентам в качестве индивидуального или коллективного задания предлагается провести правовое исследование по избранной теме. Результатом такого исследования является разработка конкретных предложений по решению поставленной проблемы, совершенствованию действующего законодательства, оформленные в виде научной статьи, ее презентация, возможно очное или заочное участие в научной конференции, разработка проекта нормативно-правового акта.

3. Проблемное обучение и развитие критического мышления.

В ходе практических занятий студентам предлагается высказать свое мнение по реальным проблемным ситуациям (например: принятие торгового кодекса; налогообложении малого бизнеса и др.)

Лекционные и семинарские занятия построены следующим образом: аудитории задается вопрос и предлагается на него ответить исходя из имеющихся знаний, затем излагается теоретический материал и точка зрения преподавателя, после чего студенты могут задать появившиеся у них вопросы, выразить несогласие или одобрение. В результате формулируется тезис, который отражается в конспекте.

Кроме того, особенности дисциплины коммерческого права таковы, что она с необходимостью предусматривает постоянную деятельность по систематизации имеющегося материала, формированию словаря специальных терминов, подборки нпа.

4. Опережающая самостоятельная работа.

Тематика лекционных и практических занятий, списки обязательной и дополнительной литературы доводятся до сведения студентов заранее, чтобы они имели возможность изучить необходимый материал до проведения аудиторных занятий.

5. Междисциплинарное обучение.

Многие элементы курса пересекаются с другими предметами, освоенными студентами в прошлом, изучаемыми параллельно с данной дисциплиной либо включенными в план обучения текущий учебный год. В процессе обучения студентам предлагается использовать при решении конкретных задач имеющиеся знания по смежным дисциплинам, а также дается подробная информация как они смогут использовать знания, полученные на коммерческом праве при изучении других дисциплин и на практике.

6. Информационно-коммуникационные технологии

Часть лекционного материала оформлено в виде презентаций, учебных фильмов, студентам также рекомендуется оформлять свои выступления презентациями.

В ходе изучения дисциплины предусмотрен просмотр нескольких документально-учебных фильмов по коммерческой (торговой) тематике, с их последующим обсуждением и написанием эссе.

7. Case-study (анализ конкретных ситуаций)

Студентам на практических занятиях и для домашнего рассмотрения предлагаются практически задачи по коммерческой (торговой) тематике.

В целях обеспечения доступности материала ряд монографий и учебных пособий, методические рекомендации по коммерческому праву сформированы в папку в электронном виде, которую все желающие студенты могут получить на кафедре.

6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

Темы докладов и презентаций студенты выбирают заранее и готовят под руководством преподавателя с таким расчетом, чтобы на семинарах изложить в течение 10 минут их основное содержание. Подготовка доклада предполагает знание не только соответствующих положений, изложенных в перечне основной литературы, но и использование монографий, научных статей, перечень которых отражен в рубрике «Дополнительный библиографический список». Конкретные рекомендации по решению данного вопроса студент может получить у преподавателя.

6.1. Оценочные средства для промежуточной аттестации.

ВОПРОСЫ К ЭКЗАМЕНУ

1. Понятие коммерции и коммерческого права
2. Предмет и метод коммерческого права
3. Источники коммерческого права
4. история развития коммерческого права
5. Взаимосвязь коммерческого права с другими отраслями права
6. Понятие и характеристика субъектов коммерческого права
7. Виды объединений субъектов коммерческого права
8. Функциональные виды субъектов коммерческой деятельности
9. Понятие объектов коммерческой деятельности и их правовой режим
10. Товарораспорядительные документы как объекты коммерческой деятельности
11. Классификация товаров
12. Средства индивидуализации товаров: товарные знаки, знаки обслуживания и наименования мест происхождения товаров, маркировка товаров.
13. Понятие товарного рынка и маркетинговой деятельности
14. Виды торговли
15. Понятие и содержание оптовой торговли
16. Участники товарного рынка
17. Правовое обеспечение инфраструктуры товарного рынка
18. Цели и средства государственного регулирования торговли.
19. Государственное регулирование цен на товары
20. Государственное регулирование безопасности товаров.
21. Лицензирование отдельных видов торговой деятельности.
22. Государственный контроль в торговле.
23. Понятие конкуренции на товарном рынке и ее правовое обеспечение
24. Ограничение монополистической деятельности на товарных рынках
25. Защита товарного рынка от недобросовестной конкуренции
26. Правовое регулирование естественной монополии в Российской Федерации
27. Антимонопольные органы и их полномочия.
28. Понятие, признаки и классификация торговых договоров.
29. Особенности заключения торговых договоров
30. Форма и содержание торгового договора.
31. Изменение и расторжение торгового договора.
32. Виды договоров в коммерческой деятельности.
33. Договор оптовой купли продажи
34. Поставка товаров
35. Поставка товаров для федеральных государственных нужд
36. Договор контрактации
37. Договор мены
38. Договор поручения в торговом обороте
39. Договор комиссии в торговом обороте

40. Применение агентского договора в торговом обороте
41. Дистрибьюторский договор
42. Договор коммерческой концессии
43. Договор доверительного управления
44. Договор на выполнение маркетинговых работ.
45. Договор на оказание рекламных услуг.
46. Договор на информационное обеспечение и обслуживание.
47. Договор транспортной экспедиции.
48. Договор хранения.
49. Договор страхования.
50. Перевозка товаров автомобильным транспортом
51. Перевозка товаров железнодорожным транспортом.
52. Перевозка товаров морским транспортом.
53. Перевозка товаров воздушным транспортом.
54. Понятие и признаки гражданско-правовой ответственности
55. Понуждение к надлежащему исполнению обязанностей
56. виды ответственности за нарушение обязательств
57. Основания и условия применения ответственности
58. Формы ответственности
59. Общие положения приемки товаров.
60. Возврат товаров ненадлежащего количества, качества, ассортимента.
61. Экспертиза товаров.
62. Понятие и значение рекламы
63. Общие и специальные требования к рекламе.
64. Понятие и виды ненадлежащей рекламы.
65. Ответственность за нарушение законодательства о рекламе
66. Государственный контроль и саморегулирование в области рекламы.
67. Понятие и источники правового регулирования
внешнеторговой деятельности
68. Принципы государственного регулирования
внешнеторговой деятельности
69. Методы государственного регулирования
внешнеторговой деятельности.
70. Внешнеторговый договор купли-продажи.
71. Базисные условия поставок во внешней торговле.
72. Особенности разрешения внешнеторговых споров.

Задачи к экзамену (образцы)

Задача №1

Учредитель внес в уставный капитал «ООО» право пользования имуществом, собственником которого он является. Затем он заключил с «ООО» договор аренды этого же имущества, в котором общество выступает арендатором.

Правомерны ли его действия?

Задача №2

В Уставе потребительского кооператива, представленном для регистрации, было указано, что кооператив может заниматься предпринимательской деятельностью и распределять прибыль между его членами, а также то, что члены кооператива освобождаются от имущественной ответственности по обязательствам кооператива.

Какое решение должен принять орган, регистрирующий юридические лица?

Задача №3

АО «Электрон» после государственной регистрации на общем собрании приняло решение о внесении изменений в Устав, которым регулировался порядок выплаты дивидендов. Однако изменения не были переданы в органы, осуществляющие регистрацию

юридических лиц. Впоследствии один из акционеров не согласился с установленным порядком выплаты дивидендов.

Разрешите спор. Каков порядок внесения изменений в Устав АО? В каких случаях дивиденды не подлежат выплате?

Задача №4

Налоговая инспекция обнаружила партию алкогольной продукции, произведенной конкретным заводом-изготовителем, однако номера специальных марок, наклеенных на бутылки с этой продукцией, не соответствовали тем номерам специальных марок, которые были зарегистрированы налоговой инспекцией в качестве выданных именно этому заводу.

Предприятие спрашивает, предусмотрена ли административная ответственность за маркировку алкогольной продукции специальными марками, имеющими номера, не соответствующие номерам марок, выданных конкретному производителю этой продукции?

Задача №5

Генеральный директор НАО скупил в течение длительного времени акции «своего» НАО небольшими пакетами (по 3-5 штук), при этом количество купленных акций превысило 20 % уставного капитала НАО.

Подпадает ли генеральный директор под действие антимонопольного законодательства? Требуется ли уведомление в данном случае антимонопольных органов?

Задача №6

При проведении проверок налоговые инспекторы делают замечание, что в договорах поставки фирма «Транзит» не указывает сумму договора. Представители фирмы считают, что это условие не относится к существенным, которые обязательно должны определяться в договоре: наименование (ассортимент), цены, стоимость поставки, количество, способ доставки и другие условия стороны определяют отдельно на каждую отгрузку (поставку) в спецификациях (заявках).

Как вы считаете, обоснованы ли претензии налоговых инспекторов?

Задача №7

В муниципальное образование г. Лабытнанги входит поселок Харп. Расстояние между населенными пунктами составляет около 10 км. В поселке находится действующая АЗС. На противоположном берегу реки Оби, через которую есть круглосуточная переправа (за исключением 1-2 месяцев в году) действует пять АЗС трех различных фирм.

Является ли ПАО «Роснефть-Ямал-нефтепродукт» монополистом на рынке розничной продажи нефтепродуктов через стационарные АЗС в г. Лабытнанги?

Задача №8

Физическое лицо является руководителем строительного предприятия. *Имеет ли право такой руководитель заниматься индивидуальной деятельностью и быть субподрядчиком при проведении строительных работ?*

Задача №9

НАО «Белый медведь» обязался поставить ООО «Перспектива» к 25 августа 3 т мороженого для продажи его в розничной сети на праздновании Дня города. В счет обеспечения исполнения обязательства ООО «Перспектива» передало НАО «Белый медведь» 10 тыс. руб. НАО «Белый медведь» не смогло изготовить требуемый объем мороженого к указанному сроку вследствие аварии на электрической подстанции.

О каком способе обеспечения обязательства идет речь? Какие способы обеспечения можно еще применить в данной ситуации? Как бы изменилась ситуация, если в счет обеспечения обязательства была бы передана холодильная камера, а не деньги?

Задача №10

Мукомольный завод и ООО «Каравай» заключили договор на перевозку зерна. Согласно договору ООО «Каравай» передает зерно и отгружает продукты его переработки (мука, крупа). Отгрузка продуктов должна производиться в адрес получателя, указанный ООО «Каравай» (в соответствии с графиком отгрузки зерновой переработки). При этом в договоре было указано

следующее: «Мукомольный завод хранит полученные в ходе переработки зерно продукты в течение 5 дней бесплатно. В течение последующих 5 дней за хранение каждой тонны зерно продуктов уплачивается по 10 руб. в сутки. Дальнейшее хранение оплачивается в размере 30 руб. в сутки. При неоплате услуг по хранению либо при просрочке оплаты то количество зерно продуктов, которое по стоимости соответствует размеру задолженности за оплату услуг по хранению, переходит в собственность мукомольного завода»

Оцените данное условие договора. Какой способ обеспечения исполнения обязательства предусмотрен сторонами в данном договоре? В каких случаях в отношениях между коммерческими организациями допускается применение удержания в качестве обеспечения обязательства?

Предусматривает ли действующее законодательство возможность передачи имущества, являющегося предметом удержания, в собственность удерживающего лица? Каков порядок реализации удерживаемого имущества? Предложите путь защиты интересов сторон.

Задача № 11

Предприниматель Лаврентий Лобов обязался передать 100 комплектов женских и 100 комплектов мужских костюмов предпринимателю Виталию Вилкову, а последний обязался принять товар и уплатить за него цену, согласованную в договоре.

Какой договор заключили между собой предприниматели Лаврентий Лобов и Виталий Вилков? Какие условия данного договора являются обязательными, без которых данный договор не может быть заключен?

Является ли основанием для признания договора незаключенным отсутствие в нем специального указания на ассортимент, качество товара, требования к его упаковке или таре, условия и срок доставки, цену и порядок расчетов?

Задача № 12

Предприниматель Валентин Володин обязался передать предпринимателю Зиновию Зотову 50 женских норковых шуб для розничной продажи. Зиновий Зотов предварительно уплатил стоимость шуб. В предусмотренный в договоре срок Валентин Володин передал Зиновию Зотову только 30 шуб и сказал, что остальные 20 шуб он передаст через семь дней, на что последний выразил согласие. Однако через семь дней Валентин Володин не передал Зиновию Зотову оговоренные шубы и от встречи с ним уклонялся.

Как может определяться количество товаров, подлежащих передаче покупателю? Какие действия должен был предпринять Зиновий Зотов при нарушении Валентином Володиным условия договора о дополнительной передаче 20 шуб? Какие варианты действий может предпринять предприниматель Зотов в связи с неисполнением обязательства Володиным по передаче ему оставшегося числа шуб?

Задача № 13

Предприниматель Василий Воронов обязался передать предпринимателю Савелию Соломатину 200 пар женской и 200 пар мужской летней и осенней обуви коричневого и черного цвета, определенного размера. Савелий Соломатин предварительно уплатил стоимость обуви. В установленный договором срок Василий Воронов передал Савелию Соломатину всю партию заказанной обуви и сверх этого еще 50 пар мужской обуви желтого цвета разных размеров.

Как называется совокупность товаров, передаваемых по договору купли-продажи в случае, если он различается по видам, моделям, размерам, цвету и иным признакам? Какие требования вправе предъявить Соломатин к Воронову в связи с передачей ему не предусмотренной договором обуви? В какой момент обувь, поступившая, но не заказанная Савелием Соломатиним, будет считаться принятой им? По какой цене Савелий Соломатин будет оплачивать Василию Воронову стоимость 50 пар мужской обуви желтого цвета?

Задача № 14

Предприниматель Николай Никифоров обязался передать предпринимателю Борису Басову 100 комплектов, состоящих из многоступенчатого водоочистителя «Аквафор» и ионатора (серебрителя воды) «Георгий», полностью укомплектованных. Каждый комплект этих устройств должен был быть упакован в свою тару. Борис Басов произвел предоплату комплектов. Товар поступил упакованным в картонные коробки. При приемке товара Борис Басов обнаружил, что несколько коробок вскрыты и в них отсутствует ионатор «Георгий», а в некоторых водоочистителях «Аквафор» отсутствуют либо фиксатор, либо трубка.

С какого момента можно будет считать обязательство Николая Никифорова исполненным? Какие варианты требований Басов вправе предъявить Никифорову после обнаружения нарушения условий договора как о комплектности устройств, так и о передаче товаров в комплекте?

Какие варианты требований Басов вправе предъявить Никифорову, если последний в разумный срок не выполнит его требований о доукомплектовании товара? Что понимается под «разумным сроком»?

Задача № 15

Фермер Антон Ананьев купил новый трактор, а имевшийся у него старый трактор продал начинающему фермеру Вячеславу Власову. Через два месяца после передачи трактора в собственность Власову последний узнал, что этот трактор был заложен предпринимателю Руслану Рыкову под кредит, выданный фермеру Ананьеву на постройку телятника, который не возвращен им своевременно.

Какие обязанности продавца были нарушены Антоном Ананьевым? Какие права возникли у Власова после того, как он узнал, что купленный им трактор заложен? К кому он должен адресовать свои требования?

Какие последствия наступят для Власова, если он не привлечет к ответственности Ананьева?

Задача № 16

Завод — изготовитель пылесосов обязался передавать возмездно в конце каждого месяца в течение 2002 г. пылесосы равномерными партиями по 250 штук оптовому магазину для последующей их реализации.

Какой договор заключили между собой завод — изготовитель пылесосов и оптовый магазин? Что является существенным условием данного договора? Правомерно ли выступление завода в качестве поставщика в данном договоре? Могут ли пылесосы, о которых говорится в задаче, быть предметом договора поставки? Соответствует ли цель приобретения пылесосов оптовым магазином цели, с которой заключается договор поставки? Может ли оптовый магазин выступать в качестве покупателя по договору поставки?

Задача № 17

Завод — изготовитель пусковых установок метеорологических ракет «Погода» предложил заводу «Микропроцессор» — изготовителю комплектующих изделий поставлять свою продукцию заводу «Погода». В проекте договора было указано, что комплектующие изделия должны поставляться подекадно равномерными партиями. Завод «Микропроцессор» согласился, но предложил поставлять заводу «Погода» комплектующие изделия не подекадно, а помесечно, ссылаясь на технологию производства.

Какие варианты действий вправе предпринять завод «Погода» при получении от завода «Микропроцессор» предложения об изменении в проекте договора поставки срока поставки комплектующих изделий? В какой срок завод «Погода» обязан уведомить завод «Микропроцессор» о своем решении по замечанию к проекту договора поставки? Какое требование может выдвинуть завод «Микропроцессор» заводу «Погода» в случае непринятия мер последним по согласованию договора поставки?

Задача № 18

Кондитерская фабрика «Мечта» обязалась поставлять свою продукцию в обусловленные сроки предпринимателю Геннадию Галошину. В договоре поставки было предусмотрено право Галошина давать фабрике указание об отгрузке кондитерских изделий в адрес трех кондитерских магазинов. Определено было также содержание указания и срок его направления фабрике.

Как называется документ, которым будет оформлено указание Геннадия Галошина фабрике «Мечта» об отгрузке кондитерских изделий в адрес трех кондитерских магазинов? Как следует рассматривать обязанности фабрики при наличии в договоре условия о поставке ее продукции в соответствии с указаниями Галошина? Как вправе поступить фабрика в случае непредставления Галошиным указания в установленный в договоре срок? Что обязана сделать фабрика, если допустит недопоставку своих изделий в отдельном периоде поставки?

Задача № 19

Трикотажная фабрика «Руслан» по договору поставки, заключенному с предпринимателем Клавдией Колпаковой, обязалась регулярно поставлять ей отдельными партиями мужские шерстяные свитера по 200 штук поровну двух расцветок — черного и серого, разных размеров. Вопрос о транспорте, которым будут доставляться свитера, не был оговорен в договоре. В первый период поставки поставщик отгрузил в адрес покупателя 150 свитеров серого цвета разных размеров и 50 свитеров черного цвета одного и того же размера. Колпакова отказалась принять 50 свитеров серого цвета и 25 свитеров черного цвета.

Кому предоставлено право выбора транспорта при поставке мужских свитеров предпринимателю Колпаковой, если он не определен в договоре поставки? В какие сроки должна отгружать трикотажная фабрика свою продукцию в адрес Колпаковой, если они не оговорены в договоре поставки? Какие обязанности возникают у Колпаковой в связи с ненадлежащим исполнением договора поставки фабрикой? Какие обязанности возникают у трикотажной фабрики при недопоставке количества товаров в ассортименте предпринимателю Колпаковой и ее отказе от части товара?

Задача №20

Сельскохозяйственный кооператив «Клубничка» обязался передавать выращенные ягоды и овощи предпринимателю Савве Сорокину для розничной продажи. В договоре поставки было указано, что передача продукции должна осуществляться в кооперативе в течение 12 часов после получения Сорокиным уведомления о готовности товара к передаче. Оплата предыдущей партии продукции должна осуществляться при получении следующей партии. Условия, указанные в договоре, Савва Сорокин неоднократно нарушал. Поэтому кооператив направил в его адрес уведомление о своем отказе от исполнения заключенного договора.

Как называется способ поставки ягод и овощей, описанный в задаче?

Что следует отнести к существенным нарушениям договора поставки Саввой Сорокиным? Какие требования к Сорокину вправе выдвинуть кооператив, если подаст на него в суд иск в связи с существенным нарушением им договора поставки? Как будут исчисляться убытки кооператива при расторжении договора поставки вследствие нарушения обязательства предпринимателем Сорокиным?

6.2. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов

ТЕМЫ для подготовки самостоятельных письменных работ по дисциплине «Коммерческое право»

1. История развития коммерческого права в зарубежных странах
2. Основные этапы развития коммерческого права в России
3. Перспективы развития коммерческого права в России

4. Коммерческое право как самостоятельная отрасль правовой науки
5. Классификация и организационно-правовые формы коммерческих организаций
6. Порядок создания и государственная регистрация коммерческих организаций
7. Ликвидация коммерческих организаций
8. Реорганизация коммерческих организаций
9. Товарные биржи
10. Участие Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований в товарном обращении
11. Роль органов исполнительной власти и местного самоуправления в развитии товарных рынков и межрегиональных торговых связей
12. Способы индивидуализации коммерческих организаций в торговом обороте (фирменное наименование коммерческой организации, его содержание и закрепление, коммерческое обозначение предприятия, его применение)
13. Механизмы использования некоммерческих организаций в торговом обороте
14. Товары, изъятые из торгового оборота
15. Правовой режим денег
16. Ценные бумаги
17. Товарные знаки
18. Знаки обслуживания и наименования мест происхождения товаров
19. Маркировка товаров
20. Формирование в стране системы закупок промышленных товаров и продовольствия для государственных нужд
21. Правовые аспекты деятельности органов исполнительной власти и местного самоуправления по формированию региональных товарных рынков, развитию межрегиональных торговых связей
22. Понятие и правовой статус товарной биржи
23. Организация биржевой торговли
24. Государственное лицензирование деятельности по производству отдельных видов товаров и торговле
25. Ограничение оборота отдельных видов товаров
26. Защита коммерческих организаций от введения необоснованных ограничений на перемещение и реализацию товаров
27. История становления конкурентного законодательства
28. Сравнительный анализ антимонопольного законодательства России и зарубежных стран.
29. Характеристика рынков несовершенной конкуренции (монополистическая конкуренция, олигополия, чистая монополия).
30. Антимонопольные органы. Антимонопольный контроль за концентрацией капитала.
31. Недобросовестная конкуренция с использованием рекламы
32. Понятие договора и сделки
33. Продажа товаров через дилерскую сеть
34. Правовое значение подписи и печати на договоре. Полномочия на подписание договора
35. Процедура заключения крупных сделок в хозяйственных обществах
36. Выработка договорных условий (на примере договора поставки)
37. Способы обеспечения договорных обязательств
38. Формы расчетов коммерческой деятельности
39. Видовые отличия поставки и оптовой купли-продажи
40. Специфика договора контрактации
41. Структура договорных связей
42. Использование договора для улучшения ассортимента и качества товаров
43. Место и сроки исполнения договора на реализацию товара

44. Регулирование доставки товаров
45. Определение цены товара и порядка расчетов
46. Понятие, характеристика, регулирование договора поручения
47. Элементы и содержание договора комиссии
48. Правомочия сторон в агентском договоре
49. Понятие информации и виды тайны
50. Порядок установления режима коммерческой тайны
51. Договоры на рекламу.
52. Характеристика чартера и основные требования, предъявляемые к чартеру
53. Правила погрузки судна при морской перевозке грузов
54. Особенности транспортировки и разгрузки товаров (грузов) при их морской перевозке
55. Коносамент в морской перевозке грузов
56. Ответственность перевозчика по договору морской перевозки груза. Прекращение договора.
57. Навигационная ошибка. Общая и частная авария. диспаша.
58. Перевозка груза железнодорожным транспортом
59. Убытки и их разновидности
60. Неустойка и ее разновидности
61. Ответственность за неисполнение денежных обязательств
62. Противоправное поведение и причинная связь как условия гражданско-правовой ответственности
63. Порядок проведения экспертизы качества товаров
64. Особенности приемки импортных и экспортных товаров и оформление актов об их недостатке или ненадлежащем качестве
65. Возврат и повторное использование тары
66. Порядок применения Венской конвенции 1980 г.
67. Деятельность международного коммерческого арбитражного суда (МКАС) при Торгово-промышленной палате РФ и порядок рассмотрения им споров
68. Морская арбитражная комиссия при торгово-промышленной палате РФ
69. Государственное управление в сфере торговли. Министерство экономического развития и торговли РФ
70. Основные требования предъявляемые к форме внешнеторговых контрактов, заключаемы в России
71. Торговые войны. Антидемпинговые и иные меры, применяемые для защиты национального рынка от недобросовестных видов импорта
72. Компенсационные и иные меры защиты экономических интересов России в международной торговле
73. Правила ИНКОТЕРМС: их особенности и классификация
74. Характеристика Всемирной торговой организации (ВТО)
75. Проблемы вступления России в ВТО – современное состояние и перспективы
76. Правовое регулирование PR-услуг в области бизнес-коммуникаций.
77. Субъекты рекламной деятельности.
78. основные запреты и ограничения при рекламе

Задание № 1

1. В каком государстве впервые был принят Торговый кодекс?

- 1) Германия;
- 2) Франция;
- 3) США.

2. В каком государстве существуют гражданский и торговый кодексы?

- 1) Россия;

2) Нидерланды;

3) Япония.

3. «Дуализм» частного права — это:

1) разделение частного права на общую и особенную части;

2) разделение частного права на гражданское и торговое;

3) разделение частного права на право граждан и право юридических лиц.

4. В развитии торгового права принято различать три исторических этапа:

1) древнеримский, французский, американский;

2) итальянский, английский, голландский;

3) итальянский, французский, германский.

1. Коммерческое право — это:

1) комплексная отрасль права;

2) самостоятельная отрасль права;

3) подотрасль гражданского права.

6. В каком государстве действуют торговый и торговый процессуальный кодексы?

1) Италия;

2) Эстония;

3) Франция.

85. Субъекты коммерческого права — это:

1) ПБОЮЛ и коммерческие организации;

2) ПБОЮЛ, юридические лица, Российская Федерация, субъекты РФ, муниципальные образования;

3) коммерческие и некоммерческие организации.

86. Из каких элементов состоит смешанный договор консигнации?

1) Комиссия + хранение;

2) концессия + комиссия;

3) купля-продажа + агентирование.

87. Какие посредники действуют на основе консигнационного договора?

1) Брокеры;

2) трейдеры;

3) стокисты.

88. Что из перечисленного ниже не является юридическим лицом?

1) Ассоциация (союз);

2) простое товарищество;

3) религиозное объединение.

Задание № 2

1. Вправе ли заказчик отказаться от исполнения договора возмездного оказания услуг?

а) Да, при условии оплаты исполнителю фактически понесенных им расходов.

б) Да, при условии оплаты исполнителю полной стоимости услуг.

в) Да, при условии возмещения исполнителю убытков.

г) Нет, не вправе.

2. Какую ответственность несет перевозчик по договору перевозки перед грузоотправителем?

а) Ограниченную.

б) Полную.

в) Смешанную.

г) Внедоговорную.

3. Какими документами подтверждается заключение договора перевозки груза?

а) Транспортной накладной.

б) Железнодорожной накладной.

в) Товарно-транспортной накладной.

- г) Всеми вышеперечисленными.
- 4. При каких перевозках договор оформляется с помощью коносамента?**
- а) Морских.
б) Железнодорожных.
в) Воздушных.
г) Всех вышеперечисленных.
- 5. Каковы характеристики договора перевозки багажа?**
- а) Договор перевозки багажа является реальным, возмездным, двусторонним.
б) Договор перевозки багажа является консенсуальным, возмездным, двусторонним.
в) Договор перевозки багажа является реальным, безвозмездным, двусторонним.
г) Договор перевозки багажа является консенсуальным, безвозмездным, двусторонним.
- 6. В каких случаях перевозчик освобождается от ответственности за задержку отправления транспортного средства, перевозящего пассажира, или опоздание прибытия транспортного средства?**
- а) В случае опоздания лица, ответственного за отправление транспортного средства (водителя и др.), по причине болезни.
б) В случае устранения неисправности транспортных средств, угрожающей жизни и здоровью пассажиров.
в) В случае опоздания пассажира на посадку.
г) В случае опоздания городского транспорта из-за наличия «пробок».
- 7. Каков срок исковой давности по требованиям, вытекающим из перевозки груза?**
- а) Один год.
б) Три года.
в) Десять лет.
г) Шесть месяцев.
- 8. Договор, по которому перевозчик обязуется доставить вверенный ему отправителем груз в пункт назначения и выдать его управомоченному на получение груза лицу, а отправитель обязуется уплатить за перевозку груза установленную плату, называется договором:**
- а) транспортной экспедиции;
б) перевозки грузов;
в) фрахтования;
г) буксировки.
- 9. Договор перевозки груза является договором:**
- а) двусторонне обязывающим, безвозмездным;
б) организационным, возмездным;
в) двусторонне обязывающим, возмездным;
г) односторонним возмездным.
- 10. Заключение договора перевозки груза подтверждается составлением и выдачей отправителю груза:**
- а) погрузочного ордера;
б) квитанции;
в) расписки перевозчика;
г) транспортной накладной.

Задание № 3

- 1. Легальное определение внешнеэкономической деятельности содержится в:**
- А) Таможенном кодексе РФ
Б) ФЗ «Об экспортном контроле»
В) ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»
Г) Гражданском кодексе РФ (части третьей)
- 2. Ввоз товара на таможенную территорию РФ без обязательства об обратном вывозе — это:**

- А) импорт
- Б) экспорт
- В) реимпорт
- Г) реэкспорт

3. Вывоз за границу ранее ввезенного товара, не подвергшегося переработке, — это:

- А) импорт
- Б) экспорт
- В) реимпорт
- Г) реэкспорт

4. К принципам государственного регулирования внешнеторговой деятельности не относится принцип:

- А) единства таможенной территории РФ
- Б) взаимности в отношении другого государства
- В) дифференцированной системы государственного регулирования внешнеторговой деятельности
- Г) гласности в разработке, принятии и применении мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности
- Д) обоснованности и объективности применения мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности

5. Информационное обеспечение внешнеторговой деятельности входит в:

- А) предмет ведения Российской Федерации
- Б) предмет совместного ведения Российской Федерации и субъектов РФ
- В) предмет ведения субъектов РФ

6. Учреждение, содержание и ликвидация торговых представительств России в иностранных государствах являются предметом ведения:

- А) Российской Федерации
- Б) совместного ведения Российской Федерации и субъектов РФ
- В) субъектов РФ

7. Уполномоченный федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий функции по выработке государственной политики и нормативному правовому регулированию в сфере внешнеэкономической деятельности, торговли и таможенного дела, — это:

- А) Министерство иностранных дел РФ
- Б) Министерство финансов РФ
- В) Министерство экономического развития и торговли РФ
- Г) Министерство промышленности и энергетики РФ

8. Согласно ФЗ «Об основах государственного регулирования внешне-торговой деятельности» порядок ввоза в Российскую Федерацию и вывоза из Российской Федерации драгоценных металлов и драгоценных камней определяет:

- А) Правительство РФ
- Б) Президент РФ
- В) Федеральная таможенная служба
- Г) Федеральная служба по тарифам

9. Ставка таможенной пошлины, начисляемая в установленном размере за единицу облагаемых товаров, — это:

- А) адвалорная ставка
- Б) специфическая ставка
- В) комбинированная ставка

10. Согласно ФЗ «Об основах государственного регулирования внешне-торговой деятельности» к методам государственного регулирования внешнеторговой деятельности не относится:

- А) таможенно-тарифное регулирование
- Б) нетарифное регулирование

- В) преференции внешней торговли услугами и интеллектуальной собственностью
Г) меры экономического и административного характера, способствующие развитию внешнеторговой деятельности, предусмотренные названным ФЗ.

6.3 Специальные условия проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья

В соответствии с Положением «О порядке организации и осуществления образовательной деятельности для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья», утвержденным Приказом от 21.01.2016 № 12/1 ВлГУ, для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья предусмотрены специальные условия проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации. При освоении дисциплины используются различные сочетания видов учебной работы с методами и формами активизации познавательной деятельности обучающихся для достижения запланированных результатов обучения и формирования компетенций. Форма проведения промежуточной и итоговой аттестации для обучающихся-инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья устанавливается с учетом индивидуальных психофизиологических особенностей. По личной просьбе обучающегося с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине «Коммерческое право» предусматривается:

- замена устного ответа на письменный ответ (на практическом занятии, при сдаче экзамена);
- увеличение продолжительности времени на выполнение заданий экзамена;
- при подведении результатов промежуточной аттестации студентов выставляется максимальное количество баллов за посещаемость аудиторных занятий.

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

А) ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА

(есть в библиотеке ВлГУ)

1. Коммерческое (предпринимательское) право: Учебник / В.Ф. Попондопуло. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Норма: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 608 с.: 60x90 1/16. (переплет) ISBN 978-5-91768-568-7/ <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=488662>
2. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.П. Половцева. - 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат). (переплет) ISBN 978-5-16-006593-9, 500 экз./ <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=398696>
3. Толкачев, А. Н. Коммерческое право [Электронный ресурс] : Учебное пособие / А. Н. Толкачев. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2014. — 360 с. - ISBN 978-5-394-01153-5/ <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=511987>
4. Половцева, Фаина Петровна. Коммерческая деятельность: учебник для вузов по специальностям: "Коммерция", "Маркетинг", "Товароведение и экспертиза товаров", "Юриспруденция" со специализацией "Коммерческое право" и по направлению "Коммерция" / Ф. П. Половцева. — Москва : Инфра-М, 2012. — 247 с. : ил. — (Высшее образование). — Библиогр.: с. 241-243. — ISBN 978-5-16-002274-1./ <http://index.lib.vlsu.ru/cgi-bin/zgate.exe?present+5956+default+2+1+F+1.2.840.10003.5.102+rus>

5. Егорова М.А. Коммерческое право: учебник для вузов. М.: РАНХиГС при Президенте РФ, Статут, 2013. 640 с. (имеется в базе консультант плюс)/СПС Консультант Плюс

Б) ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Вопросы международного частного, сравнительного и гражданского права, международного коммерческого арбитража: LIBER AMICORUM в честь А.А. Костина, О.Н. Зименковой, Н.Г. Елисеева / сост. И науч. Ред. С.Н. Лебедев, Е.В. Кабатова, А.И. Муранов, Е.В. Вершинина. М.: Статут, 2013. 382 с. (имеется в базе консультант плюс) /ПС Консультант плюс
2. Седова Ж.И., Зайцева Н.В. Принцип эстоппель и отказ от права в коммерческом обороте Российской Федерации. М.: Статут, 2014. 159 с. (имеется в базе консультант плюс) / ПС Консультант плюс
3. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.П. Половцева. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 248 с.: 60x88 1/16. - (Высшее образование). (обложка) ISBN 978-5-16-002274-1/<http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=376841>
4. Андреева Л.В. Коммерческое (торговое) право: учебник. 3-е изд., перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2012. 328 с. (имеется в базе консультант плюс)/ ПС Консультант Плюс

Официальные издания

1. Российская газета. ВлГУ корпус 1, ауд. 140; корпус 2, ауд. 128; корпус 7, ауд. 140
2. Экономика и жизнь. ВлГУ корпус 6, ауд. 100

Справочно-библиографические издания

1. Законодательные дефиниции: Энциклопедический словарь / И.В. Рукавишникова, И.Г. Напалкова, Д.Е. Суханова; Под ред. д-ра юрид. наук, проф И.В. Рукавишниковой - М.: Норма: НИЦ Инфра-М, 2013. - 672 с.: 60x90 1/16. (п) ISBN 978-5-91768-340-9, 1000 экз./ <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=373298>
2. Некипелов, А. Д. Новая Российская энциклопедия [Электронный ресурс] : В 12 т.: Т. 7(1): Интонация - Казарес / Редкол.: А. Д. Некипелов, В. И. Данилов-Данильян и др. - М. : Энциклопедия, ИД ИНФРА-М, 2003. - 480 с. : ил. ; 84x108/16. - ISBN 5-94802-001-0 (Энциклопедия). - ISBN 5-16-002383-6 (ИНФРА-М). ISBN 978-5-94802-032-7 (т. 7(1)) (Энциклопедия) ISBN 978-5-16-003726-4 (т. 7(1)) (ИНФРА-М)/ <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=372945>
3. БОЛЬШАЯ ЮРИДИЧЕСКАЯ ЭНЦИКЛОПЕДИЯ. (Серия "Профессиональные справочники и энциклопедии") - М.: Книжный мир, 2010. - 960 с. - <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785804102969.html>

Специализированные периодические издания

1. Бюллетень Верховного суда РФ. / ВлГУ библиотека ЮИ (ул. Студенческая, 10)
2. Вестник МГУ: право. / ВлГУ библиотека ЮИ (ул. Студенческая, 10)
3. Гражданское право. / ВлГУ библиотека ЮИ (ул. Студенческая, 10)
4. Закон. / ВлГУ библиотека ЮИ (ул. Студенческая, 10)
5. Закон и право. / ВлГУ библиотека ЮИ (ул. Студенческая, 10)
6. Конкуренция и право. /ВлГУ корпус 2, ауд. 128
7. Российская юстиция. / ВлГУ библиотека ЮИ ул. Студенческая, 10)

В) Интернет-ресурсы:

1. www.government.ru официальный сайт Правительства РФ

2. www.kremlin.ru официальный сайт Президента РФ
3. www.minjust.ru официальный сайт Министерства юстиции РФ
4. <http://library.vlsu.ru/> сайт НБ ВлГУ

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Занятия по дисциплине «Корпоративное право» проводятся в аудиториях корпуса № 11, расположенных по адресу: г. Владимир, ул. Студенческая, д.8.

Для проведения лекций и практических занятий используются аудитории с мультимедийным оборудованием, которое позволяет визуализировать процесс представления обсуждаемого материала (компьютер, проектор мультимедиа, экран). Каждая аудитория оборудована настенной доской и фломастером.

Рабочая программа дисциплины Коммерческое право составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВПО и учебного плана.

Рабочую программу дисциплины составил: к.ю.н., доцент Шаназарова Е.В.

Протокол заседания кафедры № 12 от 26.06.2016 г.

Заведующий кафедрой Погодина И.В.

Рецензент: Начальник юридического отдела ООО «Дали» Поводова Е.В.

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании учебно-методической комиссии направления «Юриспруденция» протокол № 9 от 29.06.2016 г.

Председатель комиссии Третьякова О.Д.



Рабочая программа переутверждена:

На 2012 - 2013 учебный год.

Протокол заседания кафедры № 12 от 26.06 2016г.

Заведующий кафедрой Им -

Рабочая программа переутверждена:

На 2013 - 2014 учебный год.

Протокол заседания кафедры № 12 от 26.06 2016г.

Заведующий кафедрой Им -

Рабочая программа переутверждена:

На 2014 - 2015 учебный год.

Протокол заседания кафедры № 12 от 26.06 2016г.

Заведующий кафедрой Им -

Рабочая программа переутверждена:

На 2015 - 2016 учебный год.

Протокол заседания кафедры № 12 от 26.06 2016г.

Заведующий кафедрой Им -

Рабочая программа переутверждена:

На 2016 - 2017 учебный год.

Протокол заседания кафедры № 12 от 26.06 2016г.

Заведующий кафедрой Им -