



РОССИЙСКО-АРМЯНСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ
БИЗНЕС ШКОЛА

Программа курса

«Коммерческое Право»

Автор: Давид Тигранович Саргсян

Ереван, 2020г.

Содержание

| | |
|---|---|
| Аннотация..... | 3 |
| Цели и задачи курса | 3 |
| Раздел 1. Формы контроля по курсу. Критерии оценки знаний, умений, навыков..... | 4 |
| Раздел 2. Содержание курса..... | 5 |
| 2.1. Содержание курса | 5 |
| 2.2. Самостоятельная работа слушателей | 6 |
| 2.3. Экзамен..... | 6 |
| Раздел 3. Список рекомендуемой основной и дополнительной литературы: | 7 |

Аннотация

В рамках курса «Коммерческого Права» (далее: курс) будут представлены основные принципы коммерческого законодательства, создания и ведения бизнеса с точки зрения правового регулирования, договорные обязательства, методы и навыки ведения коммерческих переговоров и определения правовых взаимоотношений. Учитывая особенности аудитории (отсутствие юридического образования и т.д.) в процессе преподавания курса будет сделан определенный упор на приобретение необходимых знаний и навыков в понимании и регулировании торговых операций, договоров применяемых к таким взаимоотношениям. Задачами курса будет также преподавание и освоение базовых принципов решения коммерческих и торговых споров, вопросы решения применяемого права по отношению к таким спорам.

В результате освоения дисциплины слушатель должен:

- понять основные принципы коммерческого права,
- составить список вопросов к юристу по регулированию в рамках того или иного договора,
- понять основные принципы построения правовой базы/команды бизнеса в рамках коммерческих вопросов.

Цели и задачи курса

- понимание основных задач коммерческого права,
- применяемость основ и принципов коммерческого права в повседневной деятельности бизнеса,
- понимания круга вопросов, подлежащих решению юристом в рамках коммерческой деятельности того или иного предприятия: общие и специфические вопросы.

Раздел 1. Формы контроля по курсу. Критерии оценки знаний, умений, навыков.

Оценивание знаний осуществляется в соответствии с системой и шкалой оценок МВА РАУ.

Итоговый контроль.

Письменный экзамен в рамках составления задач по правовому решению в рамках той или иной коммерческой транзакции.

Текущий контроль.

Проводится в форме самостоятельных и групповых заданий во время практических занятий.

Для выставления, исходя из следующих критериев:

1. правильность определения применяемых принципов и требований,
2. полнота выполнения задания,

| Компоненты, влияющие на итоговую оценку (могут меняться в зависимости от дисциплины) | Участие | Промежуточные задачи | Экзамен | ИТОГОВАЯ ОЦЕНКА | |
|---|----------------|-----------------------------|----------------|----------------------------|-------------|
| | | | | Буквенное выражение | 100% |
| ДАННЫЕ О СТУДЕНТЕ: (ИФО) | 20% | 30% | 50% | | |
| | | | | | |

Раздел 2. Содержание курса

2.1 Содержание курса

Тема 1. Субъекты коммерческого права

1. Организационно-правовые формы ведения бизнеса, общие принципы формирования юридических лиц.
2. Субъекты торговой деятельности (торговые компании, франчайзеры, брокеры, дилеры, трейдеры, дистрибьюторы).
3. Некоммерческие организации, предоставляющие площадки для торговой деятельности.

Тема 2. Договора в коммерческом праве.

1. Значения договоров в коммерческой и торговой деятельности.
2. Виды договоров, порядок определения условий и подписания коммерческих договоров.
3. Роль посредников и договорное регулирование.
4. Международные коммерческие договора, основные вопросы на обсуждение и решение.

Тема 3. Обычай и международное регулирование в торговом и коммерческом праве.

1. Принципы и формирование обычаев в торговом праве.
2. Применение ИНКОТЕРМС, соотношение с требованиями национального/гражданского законодательства.
3. Конвенции ООН о договорах международной купле-продаже товаров и иных документов, соотношение с требованиями применяемого национального/гражданского законодательства.

Тема 4. Правовое регулирование того или иного вида коммерческой деятельности.

Подлежит определению во время прохождения курса в зависимости от настроений и пожеланий класса с учетом практичности применения знаний (например: дистрибуторские договора, договора франчайзинга, лицензионные договора и т.д.)

2.2. Самостоятельная работа класса

Письменные решения поставленных задач, например основные условия продавца, основные условия покупателя, какие вопросы подлежат урегулированию в договоре, вопросы применяемого права и решение споров и т.д.

Работы подлежат проведению в группах в зависимости от количества студентов, при этом каждая из групп будет представлять одну сторону коммерческой деятельности/договора.

2.3. Экзамен

Письменная форма по ответам на поставленные вопросы и задачи.

Раздел 3. Список рекомендуемой основной и дополнительной литературы:

1. Пугинский Б.И. Коммерческое право, 2005г.
2. Андреева Л. В., Кузнецова Н. В., Туманова Л. К. Коммерческое право, 2017г.
3. Белов В. А., Бевзенко Р. С., Бабаев А. Б. Торговое (коммерческое) право. Актуальные проблемы теории и практики, 2019г.
4. Гражданский Кодекс РА
5. Законодательство РА по акционерным компаниям
6. Законодательство РА по обществам с ограниченной ответственностью
7. Законодательство РА по фондам