

**Направление подготовки: Экономика, бакалавриат, очное обучение**

**Б1.В.ДВ.26 “Коммерческое право”**

**Трудоемкость: 4 ECTS, 144 академических часа.**

**Форма контроля: зачет.**

### **1. Аннотация**

Программа по дисциплине “Коммерческое право” составлена в соответствии с требованиями к обязательному минимуму содержания и уровню подготовки экономистов. Программа по коммерческому праву ориентирована на студентов экономической специальности и содержит необходимые сведения для изучения курса. Коммерческое право является одной из отраслей гражданского права, которая опосредует отношения в сфере коммерческого оборота. В условиях рыночной экономики коммерция приобретает новые обороты, поглощая сферы сбыта, товаров и услуг. В связи с этим меняются требования к субъектам коммерческой деятельности, становясь более высокими и обязывающими. Одновременно повышаются вопросы ответственности субъектов коммерческой деятельности. В связи с этим исследование особенностей осуществления коммерческой деятельности подтверждает свою актуальность.

### **Цель дисциплины:**

Коммерческое право, являясь подотраслью гражданского права, выступает для студентов в качестве проводника в сфере предпринимательской деятельности. Изучение курса коммерческого права позволит будущему специалисту разбираться в основах торговой деятельности, анализировать ее законодательное оформление как в действующем, так и в предшествующем правопорядке, в других правовых системах.

### **Задачи дисциплины:**

Данная дисциплина имеет свои непосредственные конкретные задачи. К ним относятся изучение: коммерческого права как одного из разделов правоведения и учебная дисциплина; роли коммерческой деятельности в обеспечении жизненных интересов общества, нормального функционирования хозяйственного механизма; субъектов коммерческой деятельности; выбора формы предприятия в зависимости от

функций в процессе создания и реализации товара; понятия объектов торгового оборота; правового обеспечения развития товарного рынка; товарных бирж, оптовых ярмарки, дилерских сетей; сбытовых и снабженческих подразделений предприятий; создание конкурентной среды в сфере коммерческой деятельности (правовые вопросы); торговых сделок и контрактов; договора оптовой купли-продажи и его подвидов; особенностей заключения договоров на биржах и ярмарках, аукционах; выбора структуры договорных связей; выработки условий торговых договоров; приемки товаров; экспертизы качества; претензий и исков; государственного контроля за соблюдением правил коммерческой деятельности; защиты от неправомерных действий контролирующих органов.