

<<商法>>

图书基本信息

书名：<<商法>>

13位ISBN编号：9787562030843

10位ISBN编号：7562030847

出版时间：2007-9

出版时间：中国政法大学出版社

作者：王卫国 主编

页数：345

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<商法>>

内容概要

为适应高等法学教育发展的需要，提高学生发现问题、解决问题以及运用法学知识的能力，我们组织编写了本套《高等教育法学应用教材》。

法学是理论性与应用性相结合的学科，本套教材的最大特点在于突出法学的应用性。

主要表现在以下几个方面： 1. 力求与现行最新的立法、司法解释及法律实务相一致。

本套教材强调对现行最新的立法、司法解释进行介绍和分析，强调联系司法实务中的新老问题进行论述。

2. 力求与最新的《国家司法考试大纲》相一致。

司法考试是从事法律工作的职业资格考试，但每年有大量的法律专业本科生、研究生无法通过司法考试。

本教材力图使教学内容与司法考试紧密相连。

3. 力求用简洁、实用的事例说明深奥的原理和规范。

在每一本教材中都努力用简洁的文字、实用明晰的案例对基本原理和法律规范进行说明，使学生在最短的时间内读懂教材，并结合历年司法考试试题加以分析。

4. 力求结合最新的研究成果和立法动态。

立法、司法和法律实务是动态、发展的。

本套教材密切关注和把握改革发展的方向与趋势，努力结合最新的学术研究成果，使法学理论应用于法律实务和教学。

作者简介

王卫国，1951年5月生。

1985年1月毕业于西南政法大学。

1989～1992年留学于瑞典、加拿大。

现为中国政法大学民商经济法学院院长，法学教授，博士生导师。

中国法学会理事，中国法学会民法学研究会副会长，中国法学会信息法学研究会副会长，国家司法考试命题委员会委员，全国人大

<<商法>>

书籍目录

第一章 商法总论 第一节 商法概述 第二节 商法的起源和发展 第三节 商事主体 第四节 商事行为
第五节 商事登记 第六节 商业名称 第七节 商业账簿第二章 公司法 第一节 公司法概述 第二节
公司法基本制度 第三节 有限责任公司 第四节 股份有限公司 第五节 违反公司法的法律责任第三
章 合伙企业法 第一节 合伙企业法概述 第二节 普通合伙企业 第三节 有限合伙企业 第四节 合伙
企业的解散与清算 第五节 合伙企业的法律责任第四章 票据法 第一节 票据制度 第二节 票据制度
的基本法理 第三节 票据权利 第四节 票据抗辩及其法律救济 第五节 汇票制度 第六节 本票制度
第七节 支票制度 第八节 涉外票据的法律适用 第九节 违反票据法的法律责任第五章 保险法 第
一节 保险与保险法概述 第二节 保险合同总论 第三节 财产保险合同 第四节 人身保险合同 第五
节 保险索赔与理赔 第六节 保险业法 第七节 保险法律责任第六章 破产法 第一节 破产法总论 第
二节 破产案件的申请和受理 第三节 管理人与债务人财产 第四节 债权申报和债权人会议 第五节
重整 第六节 和解 第七节 破产清算

<<商法>>

章节摘录

第一章商法总论第一节商法概述一、商法的概念和调整对象（一）商的含义商，又称商事，其含义可以从不同角度理解。

一般意义上，商被理解为商品的交换或者买卖活动，并逐渐成为对各种营利性经营活动的概称。

经济学上，商指沟通生产与消费的中间环节。

法学上，商泛指一切以营利为目的的经营活动，是广义上的商。

它不仅指买卖或交易活动，还包括与之相连的生产、中介、信托、担保、保险、金融、信息、娱乐等。

现代商法理论将商的范围概括为以下四种：第一种商，也称“固有商”，是指直接的货物买卖或交易行为，如商品交易、证券交易、票据交易、海事交易等，是一种典型的商事活动。

第二种商，也称“辅助商”，是指为货物买卖或交易行为提供媒介服务的营业活动，如货物运送、仓储、代理、行纪、居间、包装等。

其作用在于辅助固有商，使营业活动得以实现。

第三种商，是指不具有直接或间接提供商品交易的行为目的，但其行为性质与固有商和辅助商有密切联系或者为其营业提供商业条件的营业活动，如银行、信托、融资、承揽、制造、出版、印刷、摄影等活动。

第四种商，是指仅与辅助商或者第三种商有一定联系的营业活动，如广告、保险、旅游服务、信息服务、娱乐服务等。

通过立法对商的范围以定联系的营业。

随着社会经济的发展，商的内涵和外延范围也在不断扩大。

商的具体范围，须根据各国商事法律的规定加以确定。

（二）商法的调整对象商法的调整对象是商事法律关系，简称商事关系。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>