ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
УСИЛЕННОЙ КВАЛИФИЦИРОВАННОЙ
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат 01C0DA760080ABC1BD44450BBAA22AE73F

Действителен с 16.03.2020 по 16.03.2021

Владелец: Ректор Манюшис Альгирдас Юозо

Дата: 2021-03-1

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«МОСКОВСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра предпринимательского права

Рабочая программа дисциплины

Коммерческое право

Направление подготовки	Юриспруденция
Код	40.03.01
Направленность (профиль)	Гражданско-правовая
Квалификация выпускника	бакалавр

Москва
2017

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

ПК-4 – способностью принимать решения и совершать юридические действия в точном соответствии с законодательством Российской Федерации	**Знать:** - предмет, метод и принципы коммерческо-правового регулирования общественных отношений; - виды и содержание прав участников торгового оборота, порядок реализации, формы и способы их защиты; - основные положения и содержание торговых договоров; - порядок заключения, формирование структуры связей и исполнения торговых договоров; - модели правового регулирования торгового оборота, усложненных иностранным элементом; - меры правовой ответственности участников торгового оборота и защиты, основания и порядок их применения; **Уметь:** - толковать и применять нормы коммерческого права; - юридически правильно квалифицировать факты и обстоятельства отношений торгового оборота; - анализировать и решать юридические вопросы в сфере торговых правоотношений, и совершать иные юридически действия в точном соответствии с законом; - составлять проекты торговых контрактов, иных правовых актов, осуществлять правовую экспертизу нормативных актов, давать квалифицированные юридические заключения и консультации по вопросам коммерческой деятельности. **Владеть:** - навыками оценки основных тенденций и развития правового регулирования в сфере коммерческой деятельности; - навыками свободного оперирования основными юридическими понятиями и категориями коммерческого и предпринимательского права; - навыками работы с юридическими документами в сфере коммерческой деятельности.
ПК-5 – способностью применять нормативные правовые акты, реализовывать нормы материального и процессуального права в профессиональной деятельности	**Знать:** - предмет и метод коммерческого права; -субъекты коммерческой деятельности, их виды и основы правового статуса; -объекты коммерческого оборота; -правовые формы организации коммерческого рынка; -принципы, формы и методы государственного регулирования коммерческого деятельности; -коммерческие (торговые) договоры, их виды и содержание; -основные процедуры разрешения коммерческих споров, защита прав коммерсантов. **Уметь:** -оперировать понятийно-категориальным аппаратом коммерческого права; - юридически правильно анализировать юридические факты и возникающие в связи с ними правовые отношения в сфере

	коммерческой деятельности; - анализировать, толковать и правильно применять правовые нормы, регулирующие коммерческую деятельность; - разрабатывать документы правового характера; - осуществлять правовую экспертизу нормативных актов, регулирующих коммерческую деятельность; - давать квалифицированные юридические заключения и консультации; - устанавливать факты правонарушений, предпринимать необходимые меры к восстановлению нарушенных прав субъектов коммерческой деятельности. **Владеть**: - юридической терминологией науки коммерческого права; - навыками работы с правовыми актами, регулирующими коммерческую деятельность; - навыками анализа различных правовых явлений, юридических фактов, правовых норм и правовых отношений в сфере коммерческой деятельности; - навыками анализа актов судебной и иной правоприменительной практики.
ПК-6 – способностью юридически правильно квалифицировать факты и обстоятельства	**Знать:** - действующее законодательство в области коммерческой деятельности; - правила правоприменения в коммерческой сфере, регулирующие порядок и принятие решений при совершении юридических действий в коммерции; **Уметь:** - правильно толковать нормы коммерческого права; - выбирать соответствующие нормы права, позволяющие принять правильное решение и совершать юридические действия в разных сферах коммерческой деятельности; - анализировать юридические факты и возникающие в связи с ними правовые отношения; - осуществлять правовую экспертизу нормативных правовых актов; - давать квалифицированные юридические заключения и консультации; правильно составлять и оформлять юридические документы; **Владеть:** - навыками приема юридически значимых решений и совершения юридических действий отвечающих всем требованиям действующего законодательства коммерческого права; - составления документов при регистрации субъектов коммерческой деятельности;

2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к вариативной части учебного плана ОПОП.

Данная дисциплина взаимосвязана с другими дисциплинами, такими как «Жилищное право», «Финансовое право», «Налоговое право», «Международное частное право» и др.

Изучение дисциплины позволит обучающимся реализовывать профессиональные

компетенции в профессиональной деятельности.

В частности, выпускник, освоивший программу бакалавриата, в соответствии с правоприменительным видом деятельности, должен быть готов решать следующие профессиональные задачи:

- обоснование и принятие в пределах должностных обязанностей решений, а также совершение действий, связанных с реализацией правовых норм;
- составление юридических документов.

3. Объем дисциплины

Виды учебной работы		***Формы обучения***	
		Очная	***Очно-заочная***
Общая трудоемкость: зачетные единицы/часы		5/180	5/180
Контактная работа:			
	Занятия лекционного типа	36	8
	Занятия семинарского типа	36	24
	Промежуточная аттестация: зачет / **зачет с оценкой** / экзамен /	0,15	0,15
Самостоятельная работа (СРС)		107,85	147,85

4. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам / разделам с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

4.1. Распределение часов по разделам/темам и видам работы

4.1.1. Очная форма обучения

№ п/п	Раздел/тема	Виды учебной работы (в часах)						
		Контактная работа						Самостоятельная работа
		Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа				
		Лекции	Иные учебные занятия	Практические занятия	Семинары	Лабораторные работы	Иные	
1	Тема №1. Предмет, метод и источники коммерческого права.	1			2			4
2	Тема №2. Объекты правового регулирования коммерческого права. Структура и инфраструктура товарного рынка.	1			2			4
3	Тема №3. Субъекты коммерческой деятельности.	1			2			4
4	Тема №4. Конкуренция в коммерческой деятельности.	1			2			4
5	Тема №5. Система договоров коммерческого права.	1			2			4
6	Тема №6. Условия при	1			2			4

	заключении коммерческих договоров.							
7	Тема №7. Заключение, изменение условий и расторжение торговых договоров.	1			2			4
8	Тема №8. Договоры на реализацию товаров.	1			2			4
9	Тема №9. Посреднические договоры в торговле.	1			2			4
10	Тема №10. Договоры содействующие торговле.	1			2			4
11	Тема №11. Организационные договоры в торговле.	2			4			4
12	Тема №12. Правовое регулирование порядка установления цен на товары и форм расчетов.	2			4			2
13	Тема №13. Приемка товаров по количеству и качеству. Экспертиза качества.	1			2			2
14	Тема №14. Ответственность за нарушение условий торговых договоров. Претензии и рекламации	1			2			3,85
	Промежуточная аттестация	0,15						
	Итого:	**180**						

4.1.2. Очно-заочная форма обучения

№ п/п	Раздел / тема	Виды учебной работы (в часах)						
		Контактная работа						Самостоятельная работа
		Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа				
		Лекции	Иные учебные занятия	Практические занятия	Семинары	Лабораторные работы	Иные	
1	Тема №1. Предмет, метод и источники коммерческого права.	1			2			11
2	Тема №2. Объекты правового регулирования коммерческого права. Структура и инфраструктура товарного							

	рынка.							
3	Тема №3. Субъекты коммерческой деятельности.	1			1			11
4	Тема №4. Конкуренция в коммерческой деятельности.	1			1			11
5	Тема №5. Система договоров коммерческого права.	1			2			11
6	Тема №6. Условия при заключении коммерческих договоров.							
7	Тема №7. Заключение, изменение условий и расторжение торговых договоров.	1			2			11
8	Тема №8. Договоры на реализацию товаров.							
9	Тема №9. Посреднические договоры в торговле.	1			2			11
10	Тема №10. Договоры содействующие торговле.							
11	Тема №11. Организационные договоры в торговле.	1			1			11
12	Тема №12. Правовое регулирование порядка установления цен на товары и форм расчетов.							
13	Тема №13. Приемка товаров по количеству и качеству. Экспертиза качества.	1			1			10,85
14	Тема №14. Ответственность за нарушение условий торговых договоров. Претензии и рекламации							
	Промежуточная аттестация	0,15						
	Итого	**180**						

4.2. Программа дисциплины, структурированная по темам / разделам

4.2.1. Содержание лекционного курса

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Содержание лекционного занятия

1	Тема №1. Предмет, метод и источники коммерческого права.	**1.** Понятие коммерческой деятельности. Основные этапы развития коммерческого законодательства. Римский период. Итальянский период. Французский период. Германский период. Развитие торгового права в России. **2.** Коммерческое право, как отрасль частного права. Предмет коммерческого права. Метод коммерческого права. Соотношение коммерческого права с гражданским и предпринимательским. Принципы коммерческого права. **3.** Структура и состав торгового законодательства. Гражданский кодекс РФ как источник торгового права. Законы Российской Федерации, указы Президента Российской Федерации, постановления Правительства Российской Федерации в области торгового права. **4.** Международные, межгосударственные и межправительственные соглашения по вопросам торговли как источники коммерческого права. **5.** Международные договоры в сфере транспортного, вексельного и чекового права и кредитно-расчетных отношений. Торговое законодательство Таможенного союза и ЕАЭС. Межгосударственные обязательства в сфере международной торговли.
2	Тема №2. Объекты правового регулирования коммерческого права. Структура и инфраструктура товарного рынка.	1. Понятие товарного рынка. Понятие оптового рынка. Понятие оптовой торговли. Формы организации оптовой торговли. Организация ярмарочной и биржевой торговли. Участники товарного рынка. Организации оптовой торговли. 2. Классификации видов товаров, их роль в товарной специализации коммерческих организаций, внедрении автоматизированных систем поиска и учета товаров, ускорении торговых операций. 3. Товарный знак, знак обслуживания — их назначение, виды, порядок регистрации. Свидетельство на товарный знак и знак обслуживания. 4. Наименование места происхождения товара, его регистрация и право пользования им. 5. Защита прав и законных интересов участников торгового оборота на товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товара. Ответственность за неправомерную реализацию товаров без специальной маркировки. 6. Государственное регулирование торговых операций с отдельными видами товаров. 7. Государственное лицензирование деятельности по производству и торговле отдельными видами товаров. Порядок выдачи лицензий на осуществление соответствующих видов деятельности.
3	Тема №3. Субъекты коммерческой деятельности.	1. Виды субъектов коммерческого права. 2. Основания выбора организационно-правовой формы организаций, участвующих в коммерческой деятельности.

		3. Специализация субъектов коммерческого права. Виды субъектов, занимающихся покупкой и последующей перепродажей товаров: дилеры, торговые дома, трейдеры, дистрибьюторы и другие. Субъекты, содействующие продвижению товаров без приобретения права собственности на товары: брокеры, торговые агентства и агенты и другие. 4. Специализированные виды некоммерческих организаций, содействующих осуществлению рыночных отношений: оптовые ярмарки, товарные биржи, оптовые продовольственные рынки и другие. Их юридическая сущность, основные задачи и порядок деятельности. 5. Участие национально-государственных и административно-территориальных образований в товарном обращении.
4	Тема №4. Конкуренция в коммерческой деятельности.	1. Конкуренция — конституционный принцип осуществления торгово-предпринимательской деятельности. 2. Правовые вопросы создания конкурентной среды в коммерческой сфере. Законодательное запрещение ограничения конкуренции и нарушения правил конкуренции. Задачи государственных федеральных и региональных органов по выявлению монополизма, использование доминирующего положения на рынках, картельных соглашений о ценах и других проявлений недобросовестной конкуренции. 3. Правовые способы защиты от недобросовестной конкуренции. Административная и уголовная ответственность за нарушения законодательства о конкуренции. 4. Понятие недобросовестной конкуренции. Запрет на недобросовестную конкуренцию. 5. Государственный контроль за экономической концентрацией. Антимонопольные органы, их функции и полномочия. Рассмотрение дел о нарушении антимонопольного законодательства.
5	Тема №5. Система договоров коммерческого права.	1. Роль договора в регулировании торгового оборота. Функции договора в современных условиях. 2. Договоры, применяемые в коммерческой деятельности. Развитие системы договоров коммерческого права. 3. Договоры на возмездную реализацию товаров для предпринимательских и хозяйственных нужд («реализационные договоры»). Виды реализационных договоров: оптовая купля-продажа, поставка, контрактация сельскохозяйственной продукции, поставка для государственных нужд, мена и другие. **4.** Посреднические договоры в коммерческой деятельности. Их типовая принадлежность к договорам на возмездное оказание услуг. Виды торгово-посреднических договоров: коммерческая комиссия, коммерческое поручение, агентирование и другие. **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, договор коммерческой концессии (франчайзинга) и другие. **6.** Организационные договоры в торговле, их основные виды.
6	Тема №6. Условия при заключении коммерческих договоров.	**1.** Требования закона к форме договора в коммерческой деятельности. Форма внешнеторговых договоров. **2.** Порядок заключения письменных договоров. Сроки для ответа на предложение о заключении договора. **3.** Заключение договоров на основе типовых форм (проформ), утверждаемых промышленными и торговыми ассоциациями. **4.** Правовое регулирование заключения договоров в системах электронной торговли. **5.** Особенности заключения долгосрочных договоров. Определение в рамочных договорах особенностей заключения отдельных договоров, процедуры урегулирования разногласий. **6.** Применение предварительных договоров в товарном обращении, определение существенных условий предварительных договоров. Публичные договоры в товарном обращении. **7.** Заключение контрактов на поставку товаров для государственных нужд. Конкурсный порядок отбора поставщиков. Порядок и сроки высылки проекта контракта, его подписания поставщиком, урегулирования возможных разногласий.
7	Тема №7. Заключение, изменение условий и расторжение торговых договоров.	1. Включение в договоры, связанные с осуществлением торговой предпринимательской деятельности, условий о возможности одностороннего отказа от исполнения обязательства и одностороннего изменения его условий. 2. Установленные законом основания для одностороннего отказа от исполнения или одностороннего изменения условий любых видов договоров. Односторонний отказ от договора поручительства и иных договоров доверительного характера. Односторонний отказ от договора согласно обычаям делового оборота. 3. Досрочное расторжение или изменение условий договора по соглашению между сторонами. Требования к форме и порядку заключения таких соглашений. 4. Досудебная процедура урегулирования спора. Порядок предъявления иска об изменении условий или расторжении договора. 5. Включение в договор условий о распределении между сторонами рисков изменения обстоятельств и приведении договора в соответствие с изменившимися обстоятельствами.
8	Тема №8. Договоры на реали-	1. Договор купли-продажи — общий договорный

	зацию товаров.	вид обязательств на реализацию товаров. 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. **2.** Основные цели, определяющие содержание договора оптовой купли-продажи. **3.** Договор поставки, его определение. Особенности поставки товаров для государственных нужд. **4.** Основания выделения в качестве самостоятельного вида договора контрактации сельскохозяйственной продукции..
9	Тема №9. Посреднические договоры в торговле.	1. Общая характеристика посреднических договоров в торговле. 2. Договор коммерческой комиссии. Ответственность комиссионера за неисполнение обязательства третьими лицами. 3. Договор поручения. Особенности коммерческого поручения и представительства. 4. Агентские договоры, их применение в торговом предпринимательстве. 5. Транспортная экспедиция. Особенности оформления договорных отношений в зависимости от вида организации, оказывающей экспедиционные услуги. Особенности ответственности экспедиционных организаций за неисполнение обязательств. 6. Договоры об исключительной продаже товаров и дистрибьюторские контракты. Оказание продавцом организационной и технической помощи покупателю (дистрибьютору).
10	Тема №10. Договоры содействующие торговле.	**1.** Общая целевая предназначенность как основание классификации договоров, содействующих торговле. **2.** Договор на проведение маркетинговых исследований. Особенности определения ответственности исполнителя. **3.** Договор на создание рекламной продукции. Особенности ответственности сторон в случае нарушений авторских и смежных прав третьих лиц. **4.** Договоры на предоставление коммерческой информации и ее переработку. Договоры об анализе информации и составлении на этой основе прогнозов и рекомендаций для заказчика. **5.** Договор хранения. Особенности порядка заключения договоров хранения и определение их содержания в коммерческой сфере. Ответственное хранение товаров: правовое регулирование, содержание прав и обязанностей сторон. **6.** Коммерческая франшиза (концессия). Виды договора коммерческой концессии. Контроль право-

		обладателя за соблюдением пользователем требований бизнес-системы.
11	Тема №11. Организационные договоры в торговле.	**1.** Сущность и определение организационных договоров. Правовое регулирование организационных договоров. **2.** Виды организационных договоров. Договоры о взаимосвязанной деятельности по снабжению ресурсами и сбыту товаров. Договоры об организации перевозок. **3.** Структура обязательственных отношений по межрегиональным поставкам товаров. Содержание соответствующих договоров. **4.**Содержание соглашений, заключаемых с организациями-изготовителями и торговыми организациями.
12	Тема №12. Правовое регулирование порядка установления цен на товары и форм расчетов.	1. Законодательное регулирование порядка установления цен на товары. Порядок рыночного формирования цен. 2. Формулирование в договоре условия о цене товара. Условие договора о допустимости изменения согласованной цены. 3. Способы предупреждения потерь от колебания цен и инфляционных процессов. 4. Законодательное регулирование форм расчетов. Согласование требований относительно применяемой формы расчетов.
13	Тема №13. Приемка товаров по количеству и качеству. Экспертиза качества.	**1.** Проверка сохранности товара при получении от транспортных организаций. **2.** 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 недостаче и ненадлежащем качестве товаров. **4.** Экспертиза качества товаров. **5.** Возврат тары-оборудования, средств пакетирования и специальных приспособлений, полученных от транспортных и иных организаций для обеспечения сохранности товара при перевозке
14	Тема №14. Ответственность за нарушение условий торговых договоров. Претензии и рекламации	1. Виды и характер ответственности за нарушение обязательств, применяемой в торговом обороте. Функции ответственности в современных условиях. **3.** Правомочия сторон по установлению в договоре и изменению предусмотренных законом мер ответственности. Установление в договоре мер ответственности за неисполнение обязанностей, предусмотренных законом. **4.** Критерии выбора вида ответственности за нарушения обязательств в торговом обороте. **5.** Условия освобождения от ответственности за допущенное нарушение обязательства. Понятие непреодолимой силы. **6.** Ответственность за несвоевременный возврат тары из-под товара, тары-оборудования, средств пакетирования

		и специальных приспособлений для перевозки.

4.2.2. Содержание практических занятий

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Содержание семинарского занятия
1	Тема №1. Предмет, метод и источники коммерческого права.	**1.** Понятие коммерческой деятельности. Отличительные черты торговли. Зарождение и основные этапы развития торговли. Основные этапы развития коммерческого законодательства. Римский период. Итальянский период. Французский период. Германский период. Развитие торгового права в России. Конвергенция частного и публичного права как тенденция новейшего периода развития коммерческого права. **2.** Коммерческое право как отрасль частного права. Предмет коммерческого права. Метод коммерческого права. Место коммерческого права в системе права. Соотношение коммерческого права с гражданским и предпринимательским. Принципы коммерческого права. Основные начала регулирования коммерческой деятельности, основополагающие требования к осуществлению коммерческой деятельности. **3.** Понятие торгового законодательства. Конституция Российской Федерации — общая правовая основа коммерческого законодательства. **4.** Структура и состав коммерческого законодательства. Гражданский кодекс РФ как источник коммерческого права. Законы Российской Федерации, указы Президента Российской Федерации, постановления Правительства Российской Федерации в области коммерческого права. **5.** Нормативные правовые акты федеральных органов исполнительной оборота и деловые обыкновения в коммерции. Отраслевые особенности коммерческого законодательства. **6.** Международные, межгосударственные и межправительственные соглашения по вопросам торговли как источники коммерческого права. Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г., другие акты международного коммерческого права; их роль в регулировании внешнеторговой деятельности и внутреннего коммерческого оборота. Международные торговые договоры: содержание, значение. Характеристика основных международных торговых договоров с участием Российской Федерации. Конвенция ООН (ЮНСИТРАЛ) о договорах международной купли-продажи товаров, международные конвенции по праву интеллектуальной собственности. Международные договоры в сфере транспортного, вексельного и чекового права и кредитно-расчетных отношений. Коммерческое законодательство ЕАЭС. Межгосударственные обязательства в сфере международной торговли.
2	Тема №2. Объекты правового регулирования коммерческого права. Структура и инфраструктура товарного рынка.	**1.** Понятие товарного рынка. Понятие оптового рынка. Понятие оптовой торговли. Формы организации оптовой торговли. Организация ярмарочной и биржевой торговли. Организация поставок для государственных нужд. Участники товарного рынка. Организации оптовой торговли. Роль посреднических организаций в системе товарного рынка. **2.** Классификации видов товаров, их роль в товарной специализации коммерческих организаций, внедрении автоматизированных систем поиска и учета товаров, ускорении торговых операций. Товары потребительского и производственного назначения, кратко-

		срочного и длительного пользования, товарные группы. **3.** 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. Сущность и применения брэнда и торговой марки. **4.** Наименование места происхождения товара, его регистрация и право пользования им. Указание организации, изготовившей товар, значение и способы конкретизации этих данных. **5.** Защита прав и законных интересов участников торгового оборота на товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товара. 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. **6.** Государственное регулирование торговых операций с отдельными видами товаров. Цели регулирования: защита национальной экономики, интересы безопасности, охрана здоровья населения, экологические требования и другие. Основные способы государственного регулирования обращения товаров. **7.** Государственное лицензирование деятельности по производству и торговле отдельными видами товаров. Порядок выдачи лицензий на осуществление соответствующих видов деятельности. **8.** 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.
3	Тема №3. Субъекты 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 другие. **3.** Специализация субъектов коммерческого права. Виды субъектов, занимающихся покупкой и последующей перепродажей товаров: дилеры, торговые дома, трейдеры, дистрибьюторы и другие. Субъекты, содействующие продвижению товаров без приобретения права собственности на товары: брокеры, торговые агентства и агенты и другие. Правовое закрепление функциональной специализации участников коммерческой деятельности. **4.** Специализированные виды некоммерческих организаций, содействующих осуществлению рыночных отношений: оптовые ярмарки, товарные биржи, оптовые продовольственные рынки и другие. Их юридическая сущность, основные задачи и порядок деятельности. **5.** Участие национально-государственных и административно-территориальных образований в товарном обращении. Роль органов исполнительной власти и местного самоуправления в развитии тер-

		риториальных товарных рынков и межрегиональных торговых связей. **6.** Участие иностранных организаций, их представительств во внутреннем торговом обороте.
4	Тема №4. Конкуренция в коммерческой деятельности.	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 мелкого 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 монополизма, использование доминирующего положения на рынках, картельных соглашений о ценах и других проявлений недобросовестной 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. 6. Доминирующее положение хозяйствующего субъекта. Запрещение монополистической деятельности. Понятие недобросовестной конкуренции. Запрет на недобросовестную конкуренцию. 7. Государственный контроль за экономической концентрацией. Антимонопольные органы, их функции и полномочия. Рассмотрение дел о нарушении антимонопольного законодательства.
5	Тема №5. Система договоров коммерческого права.	1. Роль договора в регулировании торгового оборота. Принцип свободы договора, его реализация в сфере коммерческой деятельности. Воздействие усмотрения сторон и закона на определение вида заключаемого договора, его цели, содержание договорного обязательства. Функции договора в современных условиях. 2. Договоры, применяемые в коммерческой деятельности. Развитие системы договоров коммерческого права. Договоры, применяемые исключительно или преимущественно в торговом обороте. Особенности гражданско-правовых договоров, обусловливаемые использованием их в торговом обороте. 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 другие. Основания разграничения видов реализационных договоров, критерии выбора субъектами вида заключаемого договора. **7.** Посреднические договоры в коммерческой деятельности. Их типовая принадлежность к договорам на возмездное оказание услуг. Виды торгово-посреднических договоров: коммерческая комиссия, коммерческое поручение, агентирование и другие. **8.** Договоры, содействующие торговле. Виды таких договоров: на проведение маркетинговых исследований, создание рекламной продукции, распространение и размещение рекламы, предоставление и обработку коммерческой информации, хранение товаров, договор коммерческой концессии (франчайзинга) и другие. **9.** 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 другие.
6	Тема №6. Условия при заключении коммерческих договоров.	1. Требования закона к форме договора в коммерческой деятельности. Форма внешнеторговых договоров. Установление сторонами специальных требований к форме договора. 2. Порядок заключения письменных договоров. Сроки для ответа на предложение о заключении договора. Оформление разногласий по проекту договора. Проведение переговоров для урегулирования разногласий по договорам. 3. Способы ускоренного заключения договоров в торговом обороте. Принятие продавцом к исполнению заказа покупателя в порядке «молчаливого акцепта». Использование стандартных форм договоров и специальных процедур заключения договоров на товарных биржах, при сделках с товарораспорядительными документами и других. 4. Заключение договоров на основе типовых форм (проформ), утверждаемых промышленными и торговыми ассоциациями. Правомочия сторон по отступлению от текста проформ договоров. 5. Правовое регулирование заключения договоров в системах электронной торговли. Порядок заключения договоров с использованием электронных средств коммуникации («электронная торговля»). **6.** Особенности заключения долгосрочных договоров. Взаимосвязь и отличие содержания долгосрочных рамочных договоров и отдельных договоров. Определение в рамочных договорах особенностей заключения отдельных договоров, процедуры урегулирования разногласий. **7.** 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. **8.** 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.
7	Тема №7. Заключение, изменение условий и рас-	1. Включение в договоры, связанные с осуществлением торговой предпринимательской деятельности, условий о возможности одностороннего отказа от исполнения обязательства и одностороннего

	торжение торговых договоров.	изменения его условий. Основания включения в договоры таких условий и порядок их реализации. Законодательные ограничения пересмотра некоторых условий договоров. 2. 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 других. Односторонний отказ от договора поручительства и иных договоров доверительного характера. Односторонний отказ от договора согласно обычаям делового оборота. 3. Досрочное расторжение или изменение условий договора по соглашению между сторонами. Требования к форме и порядку заключения таких соглашений. 4. 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. 5. 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 недостижения соглашения об изменении условий договора.
8	Тема №8. Договоры на реализацию товаров.	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. **5.** Основные цели, определяющие содержание договора оптовой купли-продажи: а) обеспечение ритмичного и бесперебойного поступления товаров в розничную сеть; б) обеспечение структуры ассортимента товаров, максимально удовлетворяющей интересы покупателей; постоянное обновление и улучшение ассортимента с учетом изменяющихся потребностей покупателей; в) поступление товаров высокого качества, безопасных для жизни и здоровья населения и для окружающей среды; г) поступление товаров в упаковке и расфасовке, удобных для пользования и хранения; д) обеспечение полноты информации для покупателя о характеристиках товара, порядке пользования (употребления) и хранения, гарантийных сроках, сроке годности и других; е) обеспечение для покупателя возможности замены товара, его гарантийного ремонта и сервисного обслуживания. Другие условия, необходимые для договора оптовой купли-продажи. **6.** Договор поставки, его определение. Предназначенность до-

		говора поставки для реализации товаров в целях профессионального использования или предпринимательства. Особенности поставки товаров для государственных нужд. Роль долгосрочных договоров поставки в решении задач долговременного производственного и торгового сотрудничества. **7.** Основания выделения в качестве самостоятельного вида договора контрактации сельскохозяйственной продукции. Влияние указанных факторов на содержание договора контрактации сельхозпродукции, порядок исполнения договора и условия ответственности хозяйств.
9	Тема №9. Посреднические договоры в торговле.	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 коммерческой 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 другие. 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 последующих указаний доверителя. 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. 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. Фактический характер посредничества по таким договорам. 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 (дистрибью-

		тору).
10.	Тема №10. 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. 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.** Договор на распространение рекламы. Порядок определения предмета договора путем установления содержания действий рекламораспространителя, способа их выполнения и объема услуг. Особенности определения предмета договора в зависимости от вида рекламы. Условия договора относительно доведения рекламной информации до «активных пользователей». Договор на размещение рекламы. Содержание договора на проведение рекламной кампании. Особенности ответственности рекламораспространителя. **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. 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).
11.	Тема №11. Организационные договоры в	**1.** Сущность и определение организационных договоров. Предмет организационных договоров — урегулирование субъектами общих вопросов совершенствования взаимосвязанной деятельности.

	торговле.	Роль организационных договоров в создании условий и предпосылок для повышения упорядоченности заключения и исполнения имущественных договоров. Правовое регулирование организационных договоров. **2.** Отличительные черты организационных договоров: 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 исполнительной 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 исполнительной власти и местного самоуправления с производственными и торговыми организациями по вопросам хозяйственной 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.
12.	Тема №12. Правовое регулирование порядка установления цен на товары и форм расчетов.	1. 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. 2. 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. 3. 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. 4. 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 уплачиваемой суммы количеству и качеству приобретаемого товара и другие. Соответствие применяемых форм расчетов этим требованиям. 5. 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 сро-

		ка акцепта платежного требования и оснований для отказа от акцепта. 6. Установление в договоре при регулярных отгрузках товаров условия о расчетах в порядке периодических платежей, определение сроков перечисления и размеров платежей. Предварительные и авансовые платежи, обеспечение интересов покупателей при их применении.
13.	Тема №13. Приемка товаров по количеству и качеству. Экспертиза качества.	**1.** Проверка сохранности товара при получении от транспортных организаций. Коммерческие акты, порядок их составления, обжалование отказа в выдаче акта. Удостоверение несохранности груза при перевозке автомобильным транспортом. Порядок проведения экспертизы для определения причин несохранности 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 недостаче 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, управомоченные на проведение экспертизы. Обжалование результатов экспертизы. Порядок назначения и проведения повторной экспертизы. **5.** Особенности приемки импортных и экспортных товаров и оформления актов об их недостаче или ненадлежащем качестве. Определение в контракте на экспорт товара организации, управомоченной проводить проверку количества и качественного состояния товара, а также порядка оформления приемных документов. Составление инспекционных счетов о проверке и прибытии экспортных грузов. **6.** Возврат тары-оборудования, средств пакетирования и специальных приспособлений, полученных от транспортных и иных организаций для обеспечения сохранности товара при перевозке.
14.	Тема №14. Ответственность за нарушение условий торговых договоров. Претензии и рекламации	**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 изменению 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 обяза-

		тельств 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. **5.** Ответственность за несвоевременный возврат тары из-под товара, тары-оборудования, средств пакетирования и специальных приспособлений для перевозки.

4.2.3. Содержание самостоятельной работы

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Содержание самостоятельной работы
1	Тема №1. Предмет, метод и источники коммерческого права.	**6.** Понятие коммерческой деятельности. Основные этапы развития коммерческого законодательства. Римский период. Итальянский период. Французский период. Германский период. Развитие торгового права в России. **7.** Коммерческое право, как отрасль частного права. Предмет коммерческого права. Метод коммерческого права. Соотношение коммерческого права с гражданским и предпринимательским. Принципы коммерческого права. **8.** Структура и состав торгового законодательства. Гражданский кодекс РФ как источник торгового права. Законы Российской Федерации, указы Президента Российской Федерации, постановления Правительства Российской Федерации в области торгового права. **9.** Международные, межгосударственные и межправительственные соглашения по вопросам торговли как источники коммерческого права. **10.** Международные договоры в сфере транспортного, вексельного и чекового права и кредитно-расчетных отношений. Торговое законодательство Таможенного союза и ЕАЭС. Межгосударственные обязательства в сфере международной торговли.
2	Тема №2. Объекты правового регулирования коммерческого права. Структура и инфраструктура товарного рынка.	8. Понятие товарного рынка. Понятие оптового рынка. Понятие оптовой торговли. Формы организации оптовой торговли. Организация ярмарочной и биржевой торговли. Участники товарного рынка. Организации оптовой торговли. 9. Классификации видов товаров, их роль в товарной специализации коммерческих организаций, внедрении автоматизированных систем поиска и учета товаров, ускорении торговых операций. 10. Товарный знак, знак обслуживания — их назначение, виды, порядок регистрации. Свидетельство на товарный знак и знак обслуживания. 11. Наименование места происхождения товара, его регистрация и право пользования им. 12. Защита прав и законных интересов участников торгового оборота на товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товара. Ответственность за неправомерную реализацию товаров без специальной маркировки. 13. Государственное регулирование торговых операций с от-

		дельными видами товаров. 14. Государственное лицензирование деятельности по производству и торговле отдельными видами товаров. Порядок выдачи лицензий на осуществление соответствующих видов деятельности.
3	Тема №3. Субъекты коммерческой деятельности.	4. Виды субъектов коммерческого права. 5. Основания выбора организационно-правовой формы организаций, участвующих в коммерческой деятельности. 6. Специализация субъектов коммерческого права. Виды субъектов, занимающихся покупкой и последующей перепродажей товаров: дилеры, торговые дома, трейдеры, дистрибьюторы и другие. Субъекты, содействующие продвижению товаров без приобретения права собственности на товары: брокеры, торговые агентства и агенты и другие. 6. Специализированные виды некоммерческих организаций, содействующих осуществлению рыночных отношений: оптовые ярмарки, товарные биржи, оптовые продовольственные рынки и другие. Их юридическая сущность, основные задачи и порядок деятельности. 7. Участие национально-государственных и административно-территориальных образований в товарном обращении.
4	Тема №4. Конкуренция в коммерческой деятельности.	6. Конкуренция — конституционный принцип осуществления торгово-предпринимательской деятельности. 7. Правовые вопросы создания конкурентной среды в коммерческой сфере. Законодательное запрещение ограничения конкуренции и нарушения правил конкуренции. Задачи государственных федеральных и региональных органов по выявлению монополизма, использование доминирующего положения на рынках, картельных соглашений о ценах и других проявлений недобросовестной конкуренции. 8. Правовые способы защиты от недобросовестной конкуренции. Административная и уголовная ответственность за нарушения законодательства о конкуренции. 9. Понятие недобросовестной конкуренции. Запрет на недобросовестную конкуренцию. 10. Государственный контроль за экономической концентрацией. Антимонопольные органы, их функции и полномочия. Рассмотрение дел о нарушении антимонопольного законодательства.
5	Тема №5. Система договоров коммерческого права.	4. Роль договора в регулировании торгового оборота. Функции договора в современных условиях. 5. Договоры, применяемые в коммерческой деятельности. Развитие системы договоров коммерческого права. 6. Договоры на возмездную реализацию товаров для предпринимательских и хозяйственных нужд («реализационные договоры»). Виды реализационных договоров: оптовая купля-продажа, поставка, контрактация сельскохозяйственной продукции, поставка для государственных нужд, мена и другие. **10.** Посреднические договоры в коммерческой деятельности. Их типовая принадлежность к договорам на возмездное оказание услуг. Виды торгово-посреднических договоров: коммерческая комиссия, коммерческое поручение, агентирование и другие. **11.** Договоры, содействующие торговле. Виды таких договоров: на проведение маркетинговых исследований, создание рекламной продукции, распространение и размещение рекламы,

		предоставление и обработку коммерческой информации, хранение товаров, договор коммерческой концессии (франчайзинга) и другие. **12.** Организационные договоры в торговле, их основные виды.
6	Тема №6. Условия при заключении коммерческих договоров.	**8.** Требования закона к форме договора в коммерческой деятельности. Форма внешнеторговых договоров. **9.** Порядок заключения письменных договоров. Сроки для ответа на предложение о заключении договора. **10.** Заключение договоров на основе типовых форм (проформ), утверждаемых промышленными и торговыми ассоциациями. **11.** Правовое регулирование заключения договоров в системах электронной торговли. **12.** Особенности заключения долгосрочных договоров. Определение в рамочных договорах особенностей заключения отдельных договоров, процедуры урегулирования разногласий. **13.** Применение предварительных договоров в товарном обращении, определение существенных условий предварительных договоров. Публичные договоры в товарном обращении. **14.** Заключение контрактов на поставку товаров для государственных нужд. Конкурсный порядок отбора поставщиков. Порядок и сроки высылки проекта контракта, его подписания поставщиком, урегулирования возможных разногласий.
7	Тема №7. Заключение, изменение условий и расторжение торговых договоров.	5. Включение в договоры, связанные с осуществлением торговой предпринимательской деятельности, условий о возможности одностороннего отказа от исполнения обязательства и одностороннего изменения его условий. 6. Установленные законом основания для одностороннего отказа от исполнения или одностороннего изменения условий любых видов договоров. Односторонний отказ от договора поручительства и иных договоров доверительного характера. Односторонний отказ от договора согласно обычаям делового оборота. 7. Досрочное расторжение или изменение условий договора по соглашению между сторонами. Требования к форме и порядку заключения таких соглашений. 8. Досудебная процедура урегулирования спора. Порядок предъявления иска об изменении условий или расторжении договора. 5. Включение в договор условий о распределении между сторонами рисков изменения обстоятельств и приведении договора в соответствие с изменившимися обстоятельствами.
8	Тема №8. Договоры на реализацию товаров.	1. Договор купли-продажи — общий договорный вид обязательств на реализацию товаров. 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. **8.** Основные цели, определяющие содержание договора оптовой купли-продажи. **9.** Договор поставки, его определение. Особенности поставки товаров для государственных нужд. **10.**Основания выделения в качестве самостоятельного вида договора контрактации сельскохозяйственной продукции..
9	Тема №9. Посреднические договоры в	6. Общая характеристика посреднических договоров в торговле. 7. Договор коммерческой комиссии. Ответственность комисси-

	торговле.	онера за неисполнение обязательства третьими лицами. 8. Договор поручения. Особенности коммерческого поручения и представительства. 9. Агентские договоры, их применение в торговом предпринимательстве. 10.Транспортная экспедиция. Особенности оформления договорных отношений в зависимости от вида организации, оказывающей экспедиционные услуги. Особенности ответственности экспедиционных организаций за неисполнение обязательств. 6. Договоры об исключительной продаже товаров и дистрибьюторские контракты. Оказание продавцом организационной и технической помощи покупателю (дистрибьютору).
10	Тема №10. Договоры содействующие торговле.	**7.** Общая целевая предназначенность как основание классификации договоров, содействующих торговле. **8.** Договор на проведение маркетинговых исследований. Особенности определения ответственности исполнителя. **9.** Договор на создание рекламной продукции. Особенности ответственности сторон в случае нарушений авторских и смежных прав третьих лиц. **10.** Договоры на предоставление коммерческой информации и ее переработку. Договоры об анализе информации и составлении на этой основе прогнозов и рекомендаций для заказчика. **11.** Договор хранения. Особенности порядка заключения договоров хранения и определение их содержания в коммерческой сфере. Ответственное хранение товаров: правовое регулирование, содержание прав и обязанностей сторон. **12.** Коммерческая франшиза (концессия). Виды договора коммерческой концессии. Контроль правообладателя за соблюдением пользователем требований бизнес-системы.
11	Тема №11. Организационные договоры в торговле.	**5.** Сущность и определение организационных договоров. Правовое регулирование организационных договоров. **6.** Виды организационных договоров. Договоры о взаимосвязанной деятельности по снабжению ресурсами и сбыту товаров. Договоры об организации перевозок. **7.** Структура обязательственных отношений по межрегиональным поставкам товаров. Содержание соответствующих договоров. **8.**Содержание соглашений, заключаемых с организациями-изготовителями и торговыми организациями.
12	Тема №12. Правовое регулирование порядка установления цен на товары и форм расчетов.	5. Законодательное регулирование порядка установления цен на товары. Порядок рыночного формирования цен. 6. Формулирование в договоре условия о цене товара. Условие договора о допустимости изменения согласованной цены. 7. Способы предупреждения потерь от колебания цен и инфляционных процессов. 8. Законодательное регулирование форм расчетов. Согласование требований относительно применяемой формы расчетов.
13	Тема №13. Приемка товаров по количеству и качеству. Экспер-	**6.** Проверка сохранности товара при получении от транспортных организаций. **7.** Нормативные акты, регулирующие порядок приемки товаров по количеству и качеству. Определение в договорах порядка и особенностей приемки отдельных видов товаров.

	тиза качества.	**8.** Порядок составления актов о недостаче и ненадлежащем качестве товаров. **9.** Экспертиза качества товаров. **10.** Возврат тары-оборудования, средств пакетирования и специальных приспособлений, полученных от транспортных и иных организаций для обеспечения сохранности товара при перевозке
14	Тема №14. Ответственность за нарушение условий торговых договоров. Претензии и рекламации	2. Виды и характер ответственности за нарушение обязательств, применяемой в торговом обороте. Функции ответственности в современных условиях. **7.** Правомочия сторон по установлению в договоре и изменению предусмотренных законом мер ответственности. Установление в договоре мер ответственности за неисполнение обязанностей, предусмотренных законом. **8.** Критерии выбора вида ответственности за нарушения обязательств в торговом обороте. **9.** Условия освобождения от ответственности за допущенное нарушение обязательства. Понятие непреодолимой силы. **10.** Ответственность за несвоевременный возврат тары из-под товара, тары-оборудования, средств пакетирования и специальных приспособлений для перевозки.

5. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

Предусмотрены следующие виды контроля качества освоения конкретной дисциплины:

- текущий контроль успеваемости;
- промежуточная аттестация обучающихся по дисциплине.

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине оформлен в **ПРИЛОЖЕНИИ** к РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Текущий контроль успеваемости обеспечивает оценивание хода освоения дисциплины в процессе обучения.

5.1. Паспорт фонда оценочных средств для проведения текущей аттестации по дисциплине (модулю)

№ п/п	Контролируемые разделы (темы)	Код контролируемой компетенции	Наименование оценочного средства
1	Тема №1. Предмет, метод и источники коммерческого права.	ПК-4; ПК-5; ПК-6.	Опрос, информационный проект
2	Тема №2. Объекты правового регулирования коммерческого права. Структура и инфраструктура товарного рынка.	ПК-4; ПК-5; ПК-6.	Опрос, проблемно-аналитическое задание, тестирование
3	Тема №3. Субъекты коммерческой деятельности.	ПК-4; ПК-5; ПК-6.	Опрос, проблемно-аналитическое задание, исследовательский проект
4	Тема №4. Конкуренция в коммерческой деятельности.	ПК-4; ПК-5; ПК-6.	Опрос, проблемно-аналитическое задание, эссе
5	Тема №5. Система	ПК-4;	Опрос, эссе, тестирование

	договоров коммерческого права.	ПК-5; ПК-6.	
6	Тема №6. Условия при заключении коммерческих договоров.	ПК-4; ПК-5; ПК-6.	Опрос, проблемно-аналитические задания
7	Тема №7. Заключение, изменение условий и расторжение торговых договоров.	ПК-4; ПК-5; ПК-6.	Опрос, проблемно-аналитическое задание
8	Тема №8. Договоры на реализацию товаров.	ПК-4; ПК-5; ПК-6.	Опрос, опрос, тестирование
9	Тема №9. Посреднические договоры в торговле.	ПК-4; ПК-5; ПК-6.	Опрос, проблемно-аналитическое задание
10	Тема №10. Договоры содействующие торговле.	ПК-4; ПК-5; ПК-6.	Опрос, диспут-игра
11	Тема №11. Организационные договоры в торговле.	ПК-4; ПК-5; ПК-6.	Опрос, проблемно-аналитическое задание, тестирование
12	Тема №12. Правовое регулирование порядка установления цен на товары и форм расчетов.	ПК-4; ПК-5; ПК-6.	Опрос, проблемно-аналитическое задание, эссе
13	Тема №13. Приемка товаров по количеству и качеству. Экспертиза качества.	ПК-4; ПК-5; ПК-6.	Опрос, проблемно-аналитическое задание, эссе
14	Тема №14. Ответственность за нарушение условий торговых договоров. Претензии и рекламации	ПК-4; ПК-5; ПК-6.	Опрос, проблемно-аналитическое задание, эссе

5.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности в процессе текущего контроля

Типовые вопросы

1. Понятие и предмет коммерческого права. Функционально подотраслевой характер коммерческого права в системе гражданского права.
2. Метод коммерческого права и его специфические черты. Использование гражданско-правового метода регулирования отношениям в сфере торговли. Сочетание частноправовых и публично-правовых начал в регулировании коммерческой деятельности и торгового оборота.
3. Принципы коммерческого права: понятие, виды и их связь с принципами гражданского права.
4. Функции коммерческого права: общеправовые и отраслевые гражданско-правовые и специальные функции коммерческого права. Роль коммерческого права в становлении и развитии рыночной экономики.

5. Система коммерческого права и основные ее элементы. Юридический инструментарий коммерческого права. Гражданско-правовые институты, опосредствующие отношения торгового оборота.

6. Наука и юридическая учебная дисциплина коммерческого права: понятие, предмет, методология и система.

7. Понятие коммерческого законодательства и источников коммерческого права и их соотношение. Коммерческое законодательство в системе гражданского законодательства. Коммерческое законодательство и законодательство о предпринимательстве.

8. Особенности источников коммерческого права. Нормы основных отраслей российского права в системе источников коммерческого права. Отраслевые и комплексные нормативные акты гражданского законодательства как общие источники торгового права. Интеграция, унификация и дифференциация правового регулирования отношений коммерческого оборота.

9. Классификация источников коммерческого права. Общая характеристика отдельных видов источников коммерческого права. Проблемы систематизации коммерческого права.

10. Организация коммерческого оборота в условиях рыночной экономики. Понятие и структура товарного рынка. Функции государства, отраслевых и территориальных органов по содействию формированию организационной структуры оптового рынка, установлению правил коммерческого оборота, защите национального рынка.

11. Инфраструктура товарного рынка: торговые (коммерческие) посредники и организации товаропроводящей сети. Контрактная федеральная система. Товарная биржа в структуре коммерческого рынка.

12. Организация сбыта товаров предприятиями-изготовителями. Правовые особенности реализации товара через структурные подразделения (службы) быта, контролируемые сбытовые (дилерские) сети, независимые сбытовые и посреднические организации.

13. Правовые вопросы материального и товарного снабжения предпринимательских и непредпринимательских организаций торговыми посредниками. Регулирование деятельности служб снабжения, установление договорно-хозяйственных связей со снабженческими организациями.

14. Организационные формы оптовой торговли: снабженческо-сбытовые и оптовые торговые организации, дилерские сети, аукционные и конкурсные торги, постоянные и временные оптовые ярмарки, товарные биржи.

15. Правовые аспекты маркетинга: регулирование изучения и прогнозирования спроса, формирование предложения товаров, их ассортимента.

16. Рекламно-информационное обеспечение функционирования товарного рынка.

17. Государственное регулирование коммерческой деятельности: понятие и формы. Принципы, порядок и пределы вмешательства контролирующих органов в деятельность участников торгового оборота.

18. Основные направления государственного воздействия на функционирование коммерческого оборота в условиях рынка.

19. Правовые вопросы создания конкуренции в сфере производства и оптовой торговли. Механизмы становления конкурентной среды на товарном рынке.

20. Правовые способы защиты от недобросовестной конкуренции. Функции государственного антимонопольного органа и его территориальных управлений в борьбе с недобросовестной конкуренцией.

21. Государственный контроль за осуществлением коммерческой деятельности: понятие, правовые основы, цели, функции и виды. Органы государственного контроля и формы реализации ими задач и функций контроля за товарным рынком.

22. Юридическая ответственность за правонарушения в сфере публично-правовых от-

ношений коммерческой деятельности.

23. Органы, управомоченные применять меры юридической ответственности и экономические санкции.

24. Защита субъектов коммерческой деятельности от неправомерных действий контролирующих органов.

25. Понятие и виды субъектов коммерческой деятельности (исключительные и преимущественные субъекты коммерческой деятельности). Правовой статус коммерсанта и способы его приобретения.

26. Порядок и условия участия индивидуальных предпринимателей в коммерческой деятельности.

27. Особенности статуса индивидуальных предпринимателей: оптовые и розничные торговцы, дилеры, торговые маклеры, брокеры и другие.

28. Простые товарищества как участники коммерческой деятельности.

29. Участие юридических лиц, в том числе с долевым участием в их капитале иностранных инвестиций, в коммерческой деятельности.

30. Выбор организационно-правовой формы предпринимательских организаций в зависимости от прав учредителя на вносимое в уставной фонд имущество, порядка распределения прибыли, содержания и объемов деятельности, величины «трансакционных издержек» и других факторов.

31. Роль торговых союзов и ассоциаций в организации и осуществлении торгового оборота и особенности их статуса.

32. Участие иностранных юридических лиц, их филиалов, представительств и иностранных граждан во внутреннем российском коммерческом обороте.

33. Участие государственно-политических, национально-государственных и административно-территориальных (муниципальных) образований в торговом обороте.

34. Понятие объекта торгового оборота. Применение терминов «товар» и «продукция» в российском законодательстве. Виды товаров. Товар как конкретный продукт, расширенный и обобщенный. Ассортимент товаров. Классификация и кодирование товаров.

35. Правовой режим товаров в торговле. Государственное регулирование торговых операций с отдельными видами товаров: понятие, цели и способы. Квотирование, лицензирование и лимитирование продажи и потребления отдельных товаров. Защита предпринимателей от введения необоснованных ограничений на реализацию товаров.

36. Индивидуализация результатов коммерческой деятельности (товарный знак, знак обслуживания и наименование места происхождения товара).

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

38. Понятие торгового договора (сделки). Договор оптовой купли-продажи. Договоры поставки товаров и контрактации сельскохозяйственной продукции как разновидности договора купли-продажи. Основания выбора субъектами соответствующего вида (подвида) договора.

39. Форма, порядок заключения и существенные условия договора оптовой купли-продажи, поставки, контрактации. Определение формы внешнеторговых контрактов.

40. Обязательное заключение договора оптовой купли-продажи, поставки, контрактации. Порядок понуждения к заключению договора. Ответственность за необоснованное уклонение от заключения договора.

41. Государственная контрактная система. Заключение контрактов на поставку товаров для государственных нужд и договоров, основанных на таких контрактах.

42. Заключение договоров на товарных биржах, оптовых ярмарках. Особенности заключения договоров по результатам конкурса, аукциона.

43. Предварительные договоры оптовой купли-продажи, поставки, контрактации.

Определение условий предварительных договоров и последствий отказа от заключения основного договора.

44. Договоры о товарообмене (бартерная сделка): понятие и виды. Способы оформления товарообменных операций.

45. Понятие и сфера применения договора поручения и комиссии в коммерческом обороте.

46. Структура договорных связей в коммерческом обороте. Прямые договорные связи и связи с участием посреднических (промежуточных) звеньев. «Складская» и «транзитная» поставка товара при участии промежуточных звеньев.

47. Долевые договоры оптовой купли-продажи, поставки, контрактации, особенности заключения и определения условий таких договоров. Многосторонние договоры. Участие третьих лиц в исполнении договоров.

48. Особенности договорных отношений при продаже товаров предприятиями-изготовителями и иными субъектами через реализационную (дилерскую) сеть.

49. Предмет торгового договора и способы его определения: количество и ассортимент.

50. Определение в торговом договоре условия о качестве и комплектность товара. Стандартизация товаров. Гарантийные сроки, годности и хранения товаров. Их правовое значение и порядок исчисления.

51. Сертификация товаров. Порядок проведения сертификации и удостоверения сертификации. Виды товаров, подлежащих обязательной сертификации.

52. Виды и содержание документов, удостоверяющих качество товаров. Порядок предоставления документов о качестве и сертификации. Маркировка товара и тары.

53. Тара (упаковка) товара по торговому договору. Возврат и повторное использование тары из-под товара. Количество подлежащей возврату тары, сроки возврата. Установление в договорах порядка и сроков возврата тары-оборудования, средств пакетирования и специальных приспособлений, полученных от транспортных и иных организаций для обеспечения сохранности товара при перевозке.

54. Понятие и способы установления цены на товар по коммерческому договору. Соглашения о корректировке цены («плавающей» цены) и связи с инфляционными процессами и изменениями конъюнктуры. Размер цены товара при отсутствии в торговом договоре условия о цене товара.

55. Установление в торговом договоре наценок, надбавок и скидок. Согласование снабженческо-сбытовых и оптовых торговых наценок (скидок). Наценки за дополнительные виды услуг. Распределение между сторонами торгового договора потерь от колебания цен на товар.

56. Формы и порядок расчетов за товар. Основания выбора сторонами формы расчетов. Формулирование в договоре условия о форме расчетов.

57. Понятие и способы определения места исполнения торговых обязательств по передаче товара.

58. Срок действия договора и срок исполнения торгового обязательства по передаче товара. Установление в торговом договоре расписаний и графиков выгрузки (сдачи) товара. Соотношение условий о сроках исполнения и графиках отгрузки.

59. Досрочное исполнение торговых обязательств. Порядок досрочной отгрузки (доставки) товара по законодательству о поставках.

60. Определение в коммерческом договоре обязанностей по доставке (вывозу) товара. Передача товара покупателю по торговому договору. Вывоз товара покупателями. Определение в договоре порядка и сроков уведомления продавцом покупателя о готовности товара. Предварительный отбор товара покупателями.

61. Доставка товара покупателю. Определение вида перевозочного средства и режима

транспортировки: календарные графики отгрузки, размеры одновременно отгружаемых партий товара, предельные сроки отгрузки с учетом навигационного периода и т.п.

62. Обеспечение сохранности товара при транспортировке. Использование специализированных контейнеров, средств пакетирования, приспособлений для крепления и укрытия грузов. Сопровождение (экспедирование) грузов при перевозке.

63. Централизованная доставка товаров автотранспортом.

64. Отгрузочные разнарядки, их содержание и порядок предоставления. Последствия непредставления продавцом (поставщиком) отгрузочной разнарядки и отказа получателя от принятия товара, доставленного по разнарядке.

65. Договор экспедиции, сфера его применения. Стороны в договоре, их права и обязанности. Виды услуг, оказываемых экспедиторами.

66. Приемка товаров по количеству и качеству. Порядок составления актов о недостаче или ненадлежащем качестве товара. Документальное оформление результатов сдачи-приемки при передаче товара продавцом покупателю. Экспертиза качества товара. Порядок приемки грузов от транспортных организаций.

67. Соглашения о хранении покупателем полученного товара до оплаты его стоимости. Хранение при консигнационном режиме реализации. Распределение по договору риска случайной гибели или порчи товара.

68. Принятие на ответственное хранение товара, поступившего без договора или с нарушением условий договора.

69. Обязанность хранения транспортными организациями невостребованного груза. Последствия непринятия от транспортной организации доставленного товара.

70. Понятие и порядок изменения и расторжения коммерческих договоров. Основания и порядок одностороннего изменения и расторжения договоров оптовой купли-продажи, поставки, контрактации. Ограничение сторонами возможности одностороннего изменения или расторжения договоров. Последствия изменения или расторжения торгового договора.

71. Способы обеспечения исполнения торговых договоров: гарантия (поручительство), залог, задаток и другие. Выбор оптимального способа обеспечения исполнения обязательства.

72. Форма соглашения об обеспечении обязательства. Особенности оформления гарантий (поручительств), выдаваемых банками. Последствия несоблюдения формы соглашения об обеспечении обязательства. Нотариальное оформление и регистрации соглашений о залоге отдельных объектов. Способы повышения устойчивости соглашений о залоге товаров.

73. Резервирование права собственности на товар как способ обеспечения исполнения торговых договоров.

74. Обеспечительная функция договора страхования имущества и риска коммерческой деятельности. Включение в торговый договор условия об обязательности страхования, распределении страховой платы и страхового возмещения.

75. Предъявление претензии - условие обращения в арбитражный суд для защиты нарушенного права по торговому договору. Особенности предъявления претензий, вытекающих из перевозки грузов.

76. Понятие и виды ответственности за нарушение обязательств в торговом обороте. Долевая, солидарная и субсидиарная ответственность участников торгового договора.

77. Условия применения ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение торгового договора. Указание в договоре обстоятельств, исключающих или ограничивающих применение ответственности.

78. Исковая давность и давность исполнения судебно-арбитражных решений по коммерческому договору. Исполнение решений третейских судов, арбитражных комиссий по коммерческим спорам.

79. Правовое регулирование внешнеторговых отношений. Основания применения иностранного права к торговым отношениям. Ограничения применения иностранного права. При-

оритет правил международных договоров, в которых участвует Российская Федерация, над российским законодательством. Условия внешнеторговых контрактов.

80. Исполнение внешнеторговых контрактов. Определение во внешнеторговых контрактах порядка и сроков предъявления и рассмотрения претензий. Условия о высылке рекламационных актов о недостаче или ненадлежащем качестве импортного товара. Порядок предъявления и рассмотрения претензий из перевозок товара в прямом международном сообщении.

81. Документирование товарного оборота: понятие и значение. Понятие, правовые основы, принципы, способы, задачи и порядок формирования, раскрытия и изменения учетной политики субъектов коммерческой деятельности. Учетные документы: понятие, формы и реквизиты.

82. Особенности учета торговых операций отдельными субъектами коммерческой деятельности (индивидуальными коммерсантами, простыми товариществами, малыми предприятиями и т.п.).

83. Документальное оформление поступления, реализации и отпуска товаров.

84. Права государственных контролирующих органов по проверке и изъятию документации торговых организаций и индивидуальных коммерсантов.

Типовые проблемно-аналитические задания

1. Проблемно-аналитическое задание:

1. Обоснуйте проблему «дуализма» гражданского и коммерческого права.
2. Обоснуйте взаимосвязь дисциплины коммерческого права со смежными управленческими и экономическими дисциплинами: менеджментом, экономикой предприятия, коммерческой логистикой и другими.
3. Укажите на соотношение императивных, диспозитивных, договорно-отсылочных и дозволительных установлений в коммерческом законодательстве.

2. Проблемно-аналитическое задание:

1. Проведите классификацию субъектов, содействующих продвижению товаров без приобретения права собственности на товары: брокеры, торговые агентства и агенты и другие.
2. Укажите на формы правового закрепления функциональной специализации участников коммерческой деятельности.

Темы исследовательских, информационных, творческих проектов

Подготовка исследовательских проектов по темам:

1. Причины возрождения российского коммерческого права в современных условиях в связи с формированием рыночных отношений в стране.
2. Исторический процесс обособления правового регулирования общегражданских и торгово-предпринимательских отношений.
3. Взаимосвязь правового регулирования коммерческой деятельности с общими началами гражданского законодательства.
4. Обеспечение взаимосвязи торгового предпринимательства с публично-правовыми установлениями.
5. Компетенция Российской Федерации и субъектов Российской Федерации по правовому регулированию коммерческой деятельности.
6. Международные, межгосударственные и межправительственные соглашения по вопросам торговли как источники коммерческого права.
7. Процесс гармонизации российского и зарубежного коммерческого законодательства в ЕАЭС.
8. Проблемы и перспективы кодификации коммерческого законодательства России.
9. Правовое закрепление функциональной специализации участников коммерческой

деятельности.

10. Участие национально-государственных и административно-территориальных образований в коммерческом обращении.

Информационный проект:

Подготовьте информационный проект (презентацию) по теме:

1. Участие иностранных организаций, их представительств во внутреннем торговом обороте.
2. Защита коммерческих организаций от введения необоснованных ограничений на перемещение и реализацию товаров.
3. Формирование в стране системы закупок промышленных товаров и продовольствия для государственных нужд.
4. Федеральная контрактная система, правовые вопросы совершенствования ее организации и деятельности.
5. Соглашения о межрегиональных поставках товаров, договоры органов исполнительной власти и местного самоуправления с производственными и торговыми фирмами по вопросам коммерческой деятельности.

Творческое задание (с элементами эссе):

Напишите эссе по теме:

1. Правовое регулирование заключения договоров в системах электронной торговли.
2. Правовое регулирование конкуренции на товарных рынках.
3. Деловая репутация коммерческой организации: формирование, защита.
4. Обеспечение коммерческой тайны в коммерческом обороте.
5. Классификация договоров коммерческого права.
6. Договоры оптовой купли-продажи и поставки: сравнительный анализ.
7. Способы заключения договоров в коммерческом обороте.
8. Заключение и исполнение договоров с использованием электронных средств (электронная торговля).
9. Регулирование закупок товаров для государственных нужд.
10. Организация межрегиональных коммерческих связей (правовые аспекты).
11. Регулирование перехода права собственности и рисков в коммерческих договорах.
12. Использование договора для удовлетворения ассортиментных запросов покупателей.
13. Сертификация товаров: цели, порядок проведения и документальное оформление.
14. Условия о сроках в коммерческих договорах.
15. Определение в договорах формы и порядка расчетов.
16. Особенности расчетов во внешнеторговых отношениях.
17. Договор коммерческой комиссии (консигнации).
18. Правовые способы обеспечения сохранности товара при перевозке.
19. Ответственность за нарушения обязательств в коммерции.
20. Регулирование экспертизы качества и места происхождения товара.
21. Проблемы применения иностранного закона и коллизионных норм во внешнеторговых отношениях.

Типовые задания к интерактивным занятиям

Сравнительный анализ в форме диспута

Для сравнения можно выбрать вопрос: Сравнение отрасли права «Коммерческое право» с другими отраслями права - «Предпринимательское право» и «Корпоративное право».

Учебное задание выполняется в составе рабочих групп и включает несколько задач:

- рассмотреть вопросы: обновления нормативных правовых актов, устранения пробелов в -правовом регулировании – инкорпорации коммерческого права (объединение и расположение в систематизированном порядке норм по его важнейшим институтам) и т.п. (ответы рабочих групп оформляются в форме таблицы);
- определить, в чем заключаются отличия.

Подготовка и проведение диспут-игры

Диспут-игра по теме – Цифровизация товарного рынка: проблемы и перспективы правового регулирования.

Сюжет игры основан на имитационном моделировании электронных торгово-правовых отношений.

Студенты делятся на две группы, каждая из которых защищает свой тезис:

1) Тезис 1 команды – государственное управление ограничивает свободу и предприимчивость участников электронного торгового оборота.

2) Тезис 2 команды – государственное управление неэффективно и его нужно заменить на саморегулирование.

Каждая команда старается максимально полно аргументировать свою точку зрения, опровергая утверждения и доводы другой команды.

Типовые тесты

a. **Определение коммерческой (торговой) деятельности содержится:**

а) в Уголовном кодексе РФ;

б) в Гражданском кодексе РФ;

в) в Трудовом кодексе РФ;

г) в Налоговом кодексе РФ.

b. **Российское коммерческое право – это:**

а) один из элементов российской правовой системы;

б) совокупность правовых норм, регулирующих правила торговли;

в) относительно самостоятельное подразделение системы российского права, состоящее из правовых норм и институтов, регулирующих качественно специфический вид общественных отношений;

г) совокупность обычаев делового оборота.

3. Предметом коммерческого права является:

а) управленческие отношения;

б) отношения, возникающие в сфере товарного обращения;

в) отношения, возникающие в сфере административного права;

г) управленческие отношения и отношения, возникающие в сфере товарного обращения и административного права.

4. Цель коммерческой деятельности – это:

а) извлечение прибыли посредством систематического отчуждения товаров;

б) просто систематическое отчуждение товаров;

в) безвозмездная передача товаров третьим лицам.

г) получение прибыли.

5. Источником коммерческого права является:

а) обычай;

б) судебный прецедент;

в) договор поставки;

г) договор подряда.

6. Торговый обычай – это:

а) правило применяемое по соглашению сторон;

б) правило применяемое при наличии разногласий между сторонами;

в) правило, сложившееся в сфере торговли на основе постоянного и единообразного повторения конкретных фактических отношений;

г) правило применяемое одной из сторон.

7. Субъект коммерческой деятельности – это:

а) несовершеннолетние;

б) специалист, работающий в области юриспруденции;

в) юридические лица или индивидуальные предприниматели, занимающиеся торгово-предпринимательской деятельностью и зарегистрированные в установленном законом порядке;

г) экономист.

8. Специальными субъектами товарного рынка являются:

а) оптовые продовольственные рынки, торгово-промышленные выставки;

б) торгово-промышленные выставки;

в) только торгово-промышленные палаты, оптовые продовольственные рынки;

г) оптовые продовольственные рынки, торгово-промышленные выставки, только торгово-промышленные палаты.

9. К коммерческим организациям относится:

а) общественная организация;

б) благотворительный фонд;

в) общество с ограниченной ответственностью;

г) общественный фонд.

10. Гражданин признается предпринимателем с момента:

а) подачи заявления о регистрации его в качестве индивидуального предпринимателя;

б) государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя;

в) достижения полной дееспособности;

г) осуществления предпринимательской деятельности.

11. Объектом торгового оборота являются:

а) личные права и обязанности;

б) личный капитал;

в) товарораспорядительные документы;

г) личные свободы.

12. Правовой режим товаров в торговле – это:

а) совокупность законов;

б) совокупность правил, регулирующих порядок приобретения, использования и отчуждения товаров в торговле;

в) совокупность личных прав;

г) совокупность законов, правил и личных прав.

13. Основной целью деятельности некоммерческой организации является:

а) получение прибыли;

б) получение прибыли не является основной целью;

в) получение гарантий;

г) получение товара.

14. При рассмотрении дела о банкротстве применяются следующие стадии:

а) наблюдение и финансовое оздоровление, мировое соглашение;

б) внешнее управление и конкурсное производство;

в) мировое соглашение, внешнее управление и конкурсное производство;

г) наблюдение и финансовое оздоровление, мировое соглашение, внешнее управление и конкурсное производство.

15. Основными формами образования юридических лиц как субъектов коммерческой деятельности, являются:

а) хозяйственные товарищества и общества, государственные и муниципальные унитарные предприятия;

б) только государственные и муниципальные унитарные предприятия;

в) общество с ограниченной ответственностью;

г) хозяйственные товарищества и общества, общество с ограниченной ответственностью, государственные и муниципальные унитарные предприятия.

16. По своей правовой природе торговый договор представляет собой разновидность:

а) гражданско-правового договора;

б) имеет сходство (аналогию) с гражданско-правовым договором;

в) имеет существенное отличие от гражданско-правового договора;

г) не имеет ничего общего с гражданско-правовым договором.

17. Основным признаком коммерческого договора является:

а) возмездность;

б) заключается субъектами торговых отношений;

в) спорные ситуации разрешаются арбитражным судом.

г) возмездность, субъектность, разрешение споров арбитражным судом.

18. Коммерческими договорами являются:

а) реализационные и посреднический договор;

б) организационные и посреднический договор;

в) только организационные договора;

г) реализационные, организационные и посреднический договор.

19. Содержание договора поставки составляют совокупность:

а) условий, определяющих требования к предмету договора, состав и порядок действий, подлежащих совершению сторонами;

б) законодательных актов;

в) основных признаков договора;

г) правил поведения.

20. Условия договора подразделяются:

а) существенные, примерные;

б) примерные, иные условия, определяемые сторонами в каждом конкретном случае;

в) иные условия, определяемые сторонами в каждом конкретном случае;

г) существенные, примерные и иные условия для каждого конкретного случая.

21. Посредничество – это:

а) создание условий для цивилизованного функционирования рынка;

б) стратегическое планирование развития науки и научно-технического прогресса;

в) решение макроэкономических проблем;

г) элемент разделения общественного труда.

22. Отличия коммерческого представительства от общегражданского:

а) носит возмездный характер;

б) представляет собой профессиональную деятельность представителя;

в) состоит в совершении множества или неопределенного количества действий для представляемого;

г) возмездность, профессиональность, комплексность.

23. Сторонами договора комиссии являются:

а) комиссионер и комитент;

б) поверенный и доверитель;

в) агент и принципал;

г) некоммерческие организации.

24. Договорами, содействующими торговле, являются:

а) договор на рекламу и передачу информации, договор хранения товаров, договор перевозки;

б) договор хранения товаров, договор на рекламу и передачу информации;

в) договоры страхования, договор поставки, договор перевозки;

г) договор на рекламу и передачу информации, договор хранения товаров, договоры страхования.

25. Субъектами договоров на перевозку конкретных партий являются:

а) грузоотправитель, посредник, грузополучатель;

б) перевозчик, посредник, грузополучатель;

в) грузополучатель, отправитель, посредник;

г) грузоотправитель, перевозчик, грузополучатель.

26. Перевозка осуществляется на основании:

а) перевозочных документов;

б) договора;

в) соглашения;

г) залога.

27. Виды коносамента:

а) договорной, именной, ордерный;

б) ордерный, договорной, соглашение;

в) на предъявителя, соглашение, именной;

г) именной, ордерный, на предъявителя.

28. Оплата перевозки производится отправителем:

а) до сдачи груза;

б) после сдачи груза;

в) во время сдачи груза;

г) не производится.

29. Факт не сохранности грузов удостоверяется:

а) соглашением;

б) договором;

в) коммерческим актом;

г) сделкой.

30. Ответственность транспортных организаций носит:

а) ограничительный характер;

б) общий характер;

в) договорной характер;

г) дозволяющий характер.

31. Претензии заявляются клиентами к органам транспорта в пределах:

а) одного месяца с момента возникновения права требования;

б) двух месяцев с момента возникновения права требования;

в) трех месяцев с момента возникновения права требования;

г) шести месяцев с момента возникновения права требования.

32. К претензии по поводу не сохранности груза прилагаются:

а) публичный договор, соглашение, коммерческий акт;

б) коммерческий акт, транспортная накладная, договор;

в) счет-фактура продавца и расчет претензии, предварительный договор;

г) транспортная накладная, коммерческий акт, счет-фактура продавца и расчет претензии.

Типовые вопросы

1. Понятие коммерческого права как раздела правоведения, науки и учебной дисциплины.

2. Предмет и метод коммерческого права.
3. Понятие и содержание коммерческой деятельности.
4. Принципы коммерческого права и система коммерческого права.
5. Проблема соотношения коммерческого и гражданского права.
6. История развития торгового законодательства.
7. Понятие коммерческого (торгового) законодательства и источников коммерческого права и их соотношение.
8. Коммерческое законодательство в системе гражданского законодательства.
9. Особенности и классификация источников коммерческого права.
10. Обычаи в системе источников коммерческого права и их использование в торговом обороте.
11. Применение норм международного права и законодательных актов зарубежных стран, для регулирования торгового оборота.
12. Проблемы систематизации коммерческого права.
13. Значение судебной и арбитражной практики в регулировании отношений торгового оборота.
14. Понятие товарного рынка и его структура.
15. Товарная биржа в структуре товарного рынка.
16. Правовые вопросы материального и товарного снабжения предпринимательских и непредпринимательских организаций.
17. Правовые аспекты маркетинга в торговом обороте.
18. Рекламно-информационная обеспеченность функционирования товарного рынка.
19. Формирование инфраструктуры рынка и государственное регулирование коммерческой деятельности.
20. Формы, принципы и методы государственного регулирования коммерческой деятельности.
21. Механизмы становления конкурентной среды в сфере коммерческой деятельности.
22. Государственный и муниципальный контроль (надзор) за осуществлением коммерческой деятельности: понятие, правовые основы, цели, функции и виды.
23. Органы государственного и муниципального контроля коммерческой деятельности и формы реализации ими контрольных функций.
24. Права субъектов коммерческой деятельности при осуществлении государственного контроля (надзора), муниципального контроля и защита их прав.
25. Виды субъектов коммерческого права.
26. Организационно-правовые формы ведения коммерческой деятельности.
27. Выбор формы предприятия в зависимости от функций в процессе создания и реализации товара.
28. Создание коммерческих организаций: учреждение, регистрация.
29. Лицензирование коммерческой деятельности.
30. Несостоятельность (банкротство) предпринимателей: признаки, источники правового регулирования, процедуры банкротства.
31. Объекты коммерческого оборота: понятие и виды. Товар как объект коммерческой деятельности.
32. Правовой режим товаров как объектов торгового оборота.
33. Государственное регулирование торговых операций с отдельными видами товаров.
34. Правовые основания, условия и порядок ограничения реализации отдельных видов товаров.
35. Установление квот, лицензий, лимитов продажи и потребления отдельных товаров.
36. Товарный знак, знак обслуживания — их назначение, виды, порядок регистрации.

37. Наименование места происхождения товара, его регистрация и право пользования им.

38. Ответственность за незаконное использование товарного знака, знака обслуживания и наименования места происхождения товара.

39. Понятие и виды коммерческих договоров.

40. Реализационные договоры в торговом обороте.

41. Порядок заключения договора оптовой купли-продажи, поставки, контрактации.

42. Обязательное заключение договора оптовой купли-продажи, поставки, контрактации.

43. Особенности заключение договоров на товарных биржах, оптовых ярмарках, по результатам конкурса, аукциона.

44. Организация работы по заключению договоров.

45. Структура договорных связей в торговом обороте.

46. Особенности договорных отношений при продаже товаров предприятиями-изготовителями и иными субъектами через реализационную (дилерскую) сеть.

47. Государственная контрактная система.

48. Посреднические торговые договоры и сфера их применения в торговом обороте.

49. Договоры, содействующие торговле. Понятие и виды условий договора.

50. Предмет торгового договора и способы его определения. Содержание торгового (коммерческого) договора.

51. Выработка условий торгового (коммерческого) договора. Понятие и способы установления цены на товар по торговому договору.

52. Порядок заключения торгового (коммерческого) договора. Обязательное заключение торгового договора.

53. Особенности заключения торгового договора на торгах и на бирже.

54. Изменение и расторжение торгового (коммерческого) договора.

55. Понятие и условия исполнения торговых договоров. Место исполнения обязательств по передаче товара.

56. Срок действия договора и срок исполнения обязательства по передаче товара.

57. Установление в договоре расписаний и графиков выгрузки (сдачи) товара. Досрочное исполнение торгового договора.

58. Отказ от исполнения торгового договора. Передача товара покупателю по торговому договору.

59. Определение в договоре обязанностей по доставке (вывозу) товара. Выбор вида используемого транспорта.

60. Согласование в договоре мер по обеспечению сохранности товара при транспортировке.

61. Договор экспедиции, сфера его применения. Стороны в договоре, их права и обязанности. Виды услуг, оказываемых экспедиторами.

62. Гражданско-правовые отношения, в которых применяются приемка товаров. Правила, этапы, основные методы и оформление осуществления приемки товаров

63. Субъекты правоотношений по приемки товаров. Ответственность за нарушение приемки товаров.

64. Понятие и виды договора хранения. Соглашения о хранении покупателем полученного товара до оплаты его стоимости.

65. Установление в договорах обязанности предторговой подготовки предприятием-изготовителем товара, находящегося на хранении у оптового покупателя.

66. Режим ответственного хранения. Порядок распоряжения товаром в случае неустранения нарушений или непоступления указаний от продавца.

67. Особенности режима ответственности хранения скоропортящихся товаров.

68. Обязанность хранения транспортными организациями невостребованного груза.

69. Понятие и способы обеспечения исполнения торговых договоров. Форма соглашения об обеспечении обязательства.

70. Неустойка как способ обеспечения исполнения торговых обязательств.

71. Залог и задаток как способ обеспечения исполнения торговых обязательств.

72. Поручительство как способ обеспечения исполнения торговых обязательств.

73. Банковская гарантия как способ обеспечения исполнения торговых обязательств.

74. Резервирование права собственности на товар как способ обеспечения исполнения торговых договоров.

75. Обеспечительная функция договоров страхования имущества и коммерческого риска.

76. Надлежащее исполнение торговых договоров. Порядок досрочного изменения и расторжения договоров.

77. Основания для одностороннего изменения и расторжения торговых договоров.

78. Порядок одностороннего изменения и расторжения договоров.

79. Последствия досрочного изменения условий или расторжения договора.

80. Законодательство о претензионном порядке урегулирования споров. Порядок и сроки предъявления претензий. Содержание претензии.

81. Порядок и сроки дачи ответа на претензию. Особенности предъявления претензий, вытекающих из перевозки грузов.

82. Определение во внешнеторговых контрактах порядка и сроков предъявления и рассмотрения претензий.

83. Порядок предъявления и рассмотрения претензий из перевозок в прямом международном сообщении.

84. Основные виды ответственности, предусмотренные законодательством за нарушение обязательств в торговом обороте.

85. Ответственность продавца (поставщика) за нарушение сроков передачи товара, ненадлежащее качество товара.

86. Установление сторонами мер ответственности в договорах. Условия применения ответственности.

87. Компенсация морального вреда и возмещение ущерба за вред, причиненный деловой репутации.

88. Порядок возмещения ущерба при возбуждении процедуры о несостоятельности (банкротстве) участника торгового оборота.

89. Основания применения иностранного права к коммерческим отношениям. Определение правоспособности иностранных юридических лиц.

90. Государственное регулирование экспортно-импортных операций. Организация международных коммерческих соглашений.

91. Заключение, содержание и исполнение внешнеторговых контрактов.

92. Таможенное оформление внешнеэкономических сделок. Основные внешнеторговые документы.

93. Учет торговых операций как составная часть бухгалтерского учета деятельности субъектов в сфере торгового оборота.

94. Понятие, принципы, способы, задачи и порядок формирования учетной политики субъектов коммерческой деятельности.

95. Понятие документирования товарного оборота. Правовые основы документирования операций с товарами.

96. Виды учета операций с товарами. Учетные документы: понятие, формы и реквизиты. Документальное оформление поступления, реализации и отпуска товаров.

5.3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Все задания, используемые для текущего контроля формирования компетенций условно можно разделить на две группы:

1. задания, которые в силу своих особенностей могут быть реализованы только в процессе обучения на занятиях (например, дискуссия, круглый стол, диспут, мини-конференция);
2. задания, которые дополняют теоретические вопросы (практические задания, проблемно-аналитические задания, тест).

Выполнение всех заданий является необходимым для формирования и контроля знаний, умений и навыком. Поэтому, в случае невыполнения заданий в процессе обучения, их необходимо «отработать» до зачета (экзамена). Вид заданий, которые необходимо выполнить для ликвидации «задолженности» определяется в индивидуальном порядке, с учетом причин невыполнения.

1.Требование к теоретическому устному ответу

Оценка знаний предполагает дифференцированный подход к студенту, учет его индивидуальных способностей, степень усвоения и систематизации основных понятий и категорий по дисциплине. Кроме того, оценивается не только глубина знаний поставленных вопросов, но и умение использовать в ответе практический материал. Оценивается культура речи, владение навыками ораторского искусства.

Критерии оценивания: последовательность, полнота, логичность изложения, анализ различных точек зрения, самостоятельное обобщение материала, использование профессиональных терминов, культура речи, навыки ораторского искусства. Изложение материала без фактических ошибок.

Оценка *«отлично»* ставится в случае, когда материал излагается исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно, при этом раскрываются не только основные понятия, но и анализируются точки зрения различных авторов. Обучающийся не затрудняется с ответом, соблюдает культуру речи.

Оценка *«хорошо»* ставится, если обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, знает практическую базу, но при ответе на вопрос допускает несущественные погрешности.

Оценка *«удовлетворительно»* ставится, если обучающийся освоил только основной материал, но не знает отдельных деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушает последовательность в изложении материала, затрудняется с ответами, показывает отсутствие должной связи между анализом, аргументацией и выводами.

Оценка *«неудовлетворительно»* ставится, если обучающийся не отвечает на поставленные вопросы.

2. Творческие задания

Эссе – это небольшая по объему письменная работа, сочетающая свободные, субъективные рассуждения по определенной теме с элементами научного анализа. Текст должен быть легко читаем, но необходимо избегать нарочито разговорного стиля, сленга, шаблонных фраз. Объем эссе составляет примерно 2 – 2,5 стр. 12 шрифтом с одинарным интервалом (без учета титульного листа).

Критерии оценивания - оценка учитывает соблюдение жанровой специфики эссе, наличие логической структуры построения текста, наличие авторской позиции, ее научность и связь с современным пониманием вопроса, адекватность аргументов, стиль изложения, оформление работы. Следует помнить, что прямое заимствование (без оформления цитат) текста из Интер-

нета или электронной библиотеки недопустимо.

Оценка *«отлично»* ставится в случае, когда определяется: наличие логической структуры построения текста (вступление с постановкой проблемы; основная часть, разделенная по основным идеям; заключение с выводами, полученными в результате рассуждения); наличие четко определенной личной позиции по теме эссе; адекватность аргументов при обосновании личной позиции, стиль изложения.

Оценка *«хорошо»* ставится, когда в целом определяется: наличие логической структуры построения текста (вступление с постановкой проблемы; основная часть, разделенная по основным идеям; заключение с выводами, полученными в результате рассуждения); но не прослеживается наличие четко определенной личной позиции по теме эссе; не достаточно аргументов при обосновании личной позиции

Оценка *«удовлетворительно»* ставится, когда в целом определяется: наличие логической структуры построения текста (вступление с постановкой проблемы; основная часть, разделенная по основным идеям; заключение). Но не прослеживаются четкие выводы, нарушается стиль изложения

Оценка *«неудовлетворительно»* ставится, если не выполнены никакие требования

3. Требование к решению ситуационной, проблемной задачи (кейс-измерители)

Студент должен уметь выделить основные положения из текста задачи, которые требуют анализа и служат условиями решения. Исходя из поставленного вопроса в задаче, попытаться максимально точно определить проблему и соответственно решить ее.

Задачи должны решаться студентами письменно. При решении задач также важно правильно сформулировать и записать вопросы, начиная с более общих и, кончая частными.

Критерии оценивания – оценка учитывает методы и средства, использованные при решении ситуационной, проблемной задачи.

Оценка *«отлично»* ставится в случае, когда обучающийся выполнил задание (решил задачу), используя в полном объеме теоретические знания и практические навыки, полученные в процессе обучения.

Оценка *«хорошо»* ставится, если обучающийся в целом выполнил все требования, но не совсем четко определяется опора на теоретические положения, изложенные в научной литературе по данному вопросу.

Оценка *«удовлетворительно»* ставится, если обучающийся показал положительные результаты в процессе решения задачи.

Оценка *«неудовлетворительно»* ставится, если обучающийся не выполнил все требования.

4. Интерактивные задания

Механизм проведения диспут-игры (ролевой (деловой) игры).

Необходимо разбиться на несколько команд, которые должны поочередно высказать свое мнение по каждому из заданных вопросов. Мнение высказывающейся команды засчитывается, если противоположная команда не опровергнет его контраргументами. Команда, чье мнение засчитано как верное (не получило убедительных контраргументов от противоположных команд), получает один балл. Команда, опровергнувшая мнение противоположной команды своими контраргументами, также получает один балл. Побеждает команда, получившая максимальное количество баллов.

Ролевая игра как правило имеет фабулу (ситуацию, казус), распределяются роли, подготовка осуществляется за 2-3 недели до проведения игры.

Критерии оценивания – оцениваются действия всех участников группы. Понимание проблемы, высказывания и действия полностью соответствуют заданным целям. Соответствие реальной действительности решений, выработанных в ходе игры. Владение термино-

логией, демонстрация владения учебным материалом по теме игры, владение методами аргументации, умение работать в группе (умение слушать, конструктивно вести беседу, убеждать, управлять временем, бесконфликтно общаться), достижение игровых целей, (соответствие роли – при ролевой игре). Ясность и стиль изложения.

Оценка *«отлично»* ставится в случае, выполнения всех критериев.

Оценка *«хорошо»* ставится, если обучающиеся в целом демонстрируют понимание проблемы, высказывания и действия полностью соответствуют заданным целям. Решения, выработанные в ходе игры, полностью соответствуют реальной действительности. Но некоторые объяснения не совсем аргументированы, нарушены нормы общения, нарушены временные рамки, нарушен стиль изложения.

Оценка *«удовлетворительно»* ставится, если обучающиеся в целом демонстрируют понимание проблемы, высказывания и действия в целом соответствуют заданным целям. Однако, решения, выработанные в ходе игры, не совсем соответствуют реальной действительности. Некоторые объяснения не совсем аргументированы, нарушены временные рамки, нарушен стиль изложения.

Оценка *«неудовлетворительно»* ставится, если обучающиеся не понимают проблему, их высказывания не соответствуют заданным целям.

5. Комплексное проблемно-аналитическое задание

Задание носит проблемно-аналитический характер и выполняется в три этапа. На первом из них необходимо ознакомиться со специальной литературой.

Целесообразно также повторить учебные материалы лекций и семинарских занятий по темам, в рамках которых предлагается выполнение данного задания.

На втором этапе выполнения работы необходимо сформулировать проблему и изложить авторскую версию ее решения, на основе полученной на первом этапе информации.

Третий этап работы заключается в формулировке собственной точки зрения по проблеме. Результат третьего этапа оформляется в виде аналитической записки (объем: 2-2,5 стр.; 14 шрифт, 1,5 интервал).

Критерий оценивания - оценка учитывает: понимание проблемы, уровень раскрытия поставленной проблемы в плоскости теории изучаемой дисциплины, умение формулировать и аргументировано представлять собственную точку зрения, выполнение всех этапов работы.

Оценка *«отлично»* ставится в случае, когда обучающийся демонстрирует полное понимание проблемы, все требования, предъявляемые к заданию выполнены.

Оценка *«хорошо»* ставится, если обучающийся демонстрирует значительное понимание проблемы, все требования, предъявляемые к заданию выполнены.

Оценка *«удовлетворительно»* ставится, если обучающийся, демонстрирует частичное понимание проблемы, большинство требований, предъявляемых к заданию, выполнены

Оценка *«неудовлетворительно»* ставится, если обучающийся демонстрирует непонимание проблемы, многие требования, предъявляемые к заданию, не выполнены.

6. Исследовательский проект

Исследовательский проект **–** проект, структура которого приближена к формату научного исследования и содержит доказательство актуальности избранной темы, определение научной проблемы, предмета и объекта исследования, целей и задач, методов, источников, историографии, обобщение результатов, выводы.

Результаты выполнения исследовательского проекта оформляется в виде реферата (объем: 12-15 страниц.; 14 шрифт, 1,5 интервал).

Критерии оценивания - поскольку структура исследовательского проекта максимально приближена к формату научного исследования, то при выставлении учитывается доказательство актуальности темы исследования, определение научной проблемы, объекта и

предмета исследования, целей и задач, источников, методов исследования, выдвижение гипотезы, обобщение результатов и формулирование выводов, обозначение перспектив дальнейшего исследования.

Оценка *«отлично»* ставится в случае, когда обучающийся демонстрирует полное понимание проблемы, все требования, предъявляемые к заданию выполнены.

Оценка *«хорошо»* ставится, если обучающийся демонстрирует значительное понимание проблемы, все требования, предъявляемые к заданию выполнены.

Оценка *«удовлетворительно»* ставится, если обучающийся, демонстрирует частичное понимание проблемы, большинство требований, предъявляемых к заданию, выполнены

Оценка *«неудовлетворительно»* ставится, если обучающийся демонстрирует непонимание проблемы, многие требования, предъявляемые к заданию, не выполнены.

7. Информационный проект (презентация)

Информационный проект **–** проект, направленный на стимулирование учебно-познавательной деятельности студента с выраженной эвристической направленностью (поиск, отбор и систематизация информации об объекте, оформление ее для презентации). Итоговым продуктом проекта может быть письменный реферат, электронный реферат с иллюстрациями, слайд-шоу, мини-фильм, презентация и т.д.

Информационный проект отличается от исследовательского проекта, поскольку представляет собой такую форму учебно-познавательной деятельности, которая отличается ярко выраженной эвристической направленностью.

Критерии оценивания - при выставлении оценки учитывается самостоятельный поиск, отбор и систематизация информации, раскрытие вопроса (проблемы), ознакомление студенческой аудитории с этой информацией (представление информации), ее анализ и обобщение, оформление, полные ответы на вопросы аудитории с примерами.

Оценка *«отлично»* ставится в случае, когда обучающийся полностью раскрывает вопрос (проблему), представляет информацию систематизировано, последовательно, логично, взаимосвязано, использует более 5 профессиональных терминов, широко использует информационные технологии, ошибки в информации отсутствуют, дает полные ответы на вопросы аудитории с примерами.

Оценка *«хорошо»* ставится, если обучающийся раскрывает вопрос (проблему), представляет информацию систематизировано, последовательно, логично, взаимосвязано, использует более 2 профессиональных терминов, достаточно использует информационные технологии, допускает не более 2 ошибок в изложении материала, дает полные или частично полные ответы на вопросы аудитории.

Оценка *«удовлетворительно»* ставится, если обучающийся, раскрывает вопрос (проблему) не полностью, представляет информацию не систематизировано и не совсем последовательно, использует 1-2 профессиональных термина, использует информационные технологии, допускает 3-4 ошибки в изложении материала, отвечает только на элементарные вопросы аудитории без пояснений.

Оценка *«неудовлетворительно»* ставится, если вопрос не раскрыт, представленная информация логически не связана, не используются профессиональные термины, допускает более 4 ошибок в изложении материала, не отвечает на вопросы аудитории.

8. Дискуссионные процедуры

Круглый стол, дискуссия, полемика, диспут, дебаты, мини-конференции являются средствами, позволяющими включить обучающихся в процесс обсуждения спорного вопроса, проблемы и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения. Задание дается заранее, определяется круг вопросов для обсуждения, группы участников этого обсуждения.

Дискуссионные процедуры могут быть использованы для того, чтобы студенты:

–лучше поняли усвояемый материал на фоне разнообразных позиций и мнений, не обязательно достигая общего мнения;

– смогли постичь смысл изучаемого материала, который иногда чувствуют интуитивно, но не могут высказать вербально, четко и ясно, или конструировать новый смысл, новую позицию;

– смогли согласовать свою позицию или действия относительно обсуждаемой проблемы.

Критерии оценивания – оцениваются действия всех участников группы. Понимание проблемы, высказывания и действия полностью соответствуют заданным целям. Соответствие реальной действительности решений, выработанных в ходе игры. Владение терминологией, демонстрация владения учебным материалом по теме игры, владение методами аргументации, умение работать в группе (умение слушать, конструктивно вести беседу, убеждать, управлять временем, бесконфликтно общаться), достижение игровых целей, (соответствие роли – при ролевой игре). Ясность и стиль изложения.

Оценка *«отлично»* ставится в случае, когда все требования выполнены в полном объеме.

Оценка *«хорошо»* ставится, если обучающиеся в целом демонстрируют понимание проблемы, высказывания и действия полностью соответствуют заданным целям. Решения, выработанные в ходе игры, полностью соответствуют реальной действительности. Но некоторые объяснения не совсем аргументированы, нарушены нормы общения, нарушены временные рамки, нарушен стиль изложения.

Оценка *«удовлетворительно»* ставится, если обучающиеся в целом демонстрируют понимание проблемы, высказывания и действия в целом соответствуют заданным целям. Однако, решения, выработанные в ходе игры, не совсем соответствуют реальной действительности. Некоторые объяснения не совсем аргументированы, нарушены временные рамки, нарушен стиль изложения.

Оценка *«неудовлетворительно»* ставится, если обучающиеся не понимают проблему, их высказывания не соответствуют заданным целям.

9. Тестирование

Является одним из средств контроля знаний обучающихся по дисциплине.

Критерии оценивания – правильный ответ на вопрос

Оценка *«отлично»* ставится в случае, если правильно выполнено 90-100% заданий

Оценка *«хорошо»* ставится, если правильно выполнено 70-89% заданий

Оценка *«удовлетворительно»* ставится в случае, если правильно выполнено 50-69% заданий

Оценка *«неудовлетворительно»* ставится, если правильно выполнено менее 50% заданий

10. Требование к письменному опросу (контрольной работе)

Оценивается не только глубина знаний поставленных вопросов, но и умение изложить письменно.

Критерии оценивания: последовательность, полнота, логичность изложения, анализ различных точек зрения, самостоятельное обобщение материала. Изложение материала без фактических ошибок.

Оценка *«отлично»* ставится в случае, когда соблюдены все критерии.

Оценка *«хорошо»* ставится, если обучающийся твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, знает практическую базу, но допускает несущественные погрешности.

Оценка *«удовлетворительно»* ставится, если обучающийся освоил только основной материал, но не знает отдельных деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушает последовательность в изложении материала, затрудняется с отве-

тами, показывает отсутствие должной связи между анализом, аргументацией и выводами.

Оценка *«неудовлетворительно»* ставится, если обучающийся не отвечает на поставленные вопросы.

6. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

6.1. Основная учебная литература

1. Коммерческое право : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Юриспруденция» и «Коммерция (торговое дело)» / Н. Д. Эриашвили, М. Н. Илюшина, П. В. Алексий [и др.] ; под редакцией М. М. Рассолова, И. В. Петрова, П. В. Алексия. — 4-е изд. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 503 c. — ISBN 978-5-238-01792-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/81785.html

2. Толкачев, А. Н. Коммерческое право : учебное пособие / А. Н. Толкачев. — М. : Дашков и К, 2018. — 360 c. — ISBN 978-5-394-01153-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/85730.html

3. Баранов, В. А. Коммерческое право. Правовое регулирование организации коммерческой деятельности : учебное пособие / В. А. Баранов. — Тамбов : Тамбовский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2017. — 128 c. — ISBN 978-5-8265-1711-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/85957.html

6.2. Дополнительная учебная литература:

1. Рубцова, Н. В. Коммерческое право. Практикум : учебное пособие / Н. В. Рубцова. — Новосибирск : Новосибирский государственный технический университет, 2012. — 40 c. — ISBN 978-5-7782-2154-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/44787.html

2. Курс по коммерческому праву / . — Новосибирск : Сибирское университетское издательство, Норматика, 2016. — 185 c. — ISBN 978-5-4374-0250-4. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/65185.html

3. Шаблова, Е. Г. Международное коммерческое (торговое) право : учебный комплект / Е. Г. Шаблова, О. В. Жевняк ; под редакцией Е. Г. Шаблова. — Екатеринбург : Уральский федеральный университет, ЭБС АСВ, 2014. — 95 c. — ISBN 978-5-7996-1227-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/66166.html

4. Зинченко, С. А. Предупреждение банкротства коммерческой организации. Методология и правовые механизмы : монография / С. А. Зинченко, А. И. Гончаров. — М. : Юриспруденция, 2012. — 480 c. — ISBN 978-5-9516-0205-X. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/8079.html

5. Тен, А. В. Инструменты поддержки принятия решений по обеспечению устойчивого функционирования и развития коммерческой организации : монография / А. В. Тен. — М. : ИД «Экономическая газета», ИТКОР, 2012. — 293 c. — ISBN 978-5-905735-18-9. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/8362.html

6.3. Периодические издания

Актуальные проблемы экономики и права http://www.iprbookshop.ru/7049.html

Вестник Казахского университета экономики, финансов и международной торговли http://www.iprbookshop.ru/50394.html

Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия Экономика http://www.iprbookshop.ru/7056.html

Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3. Экономика. Экология http://www.iprbookshop.ru/7270.html

Вестник Пермского университета. Серия Экономика http://www.iprbookshop.ru/7282.html

Вестник Московской государственной академии делового администрирования. Серия Экономика http://www.iprbookshop.ru/8330.html

Вестник Томского государственного педагогического университета. Серия Экономика http://www.iprbookshop.ru/12071.html

Право и экономика http://www.iprbookshop.ru/13324.html

Вестник Российского нового университета. Серия Экономика http://www.iprbookshop.ru/26392.html

Вестник Российского нового университета. Серия Экономика и управление http://www.iprbookshop.ru/26393.html

Вестник Московского городского педагогического университета. Серия Экономика http://www.iprbookshop.ru/27538.html

Вестник Российского университета дружбы народов. Серия Экономика http://www.iprbookshop.ru/32735.html

Вопросы новой экономики http://www.iprbookshop.ru/34078.html

Актуальные вопросы современной экономики http://www.iprbookshop.ru/46159.html

Евразийская интеграция: экономика, право, политика http://www.iprbookshop.ru/87284.html

Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 5. Юриспруденция http://www.iprbookshop.ru/7276.html

Вопросы современной юриспруденции http://www.iprbookshop.ru/48791.html

7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети Интернет, необходимых для освоения дисциплины (модуля)

1. Официальный интернет-портал правовой информации (http://pravo.gov.ru/)
2. Министерство финансов Российской Федерации (http://minfin.rinet.ru/)
3. Федеральная налоговая служба (http://www.nalog.ru)
4. Федеральная таможенная служба (www.customs.ru)
5. Министерство экономического развития Российской Федерации (www.economy.gov.ru)
6. Министерство юстиции Российской Федерации (www.minjust.ru)
7. Банк России (http://www.cbr.ru/)
8. Российская государственная библиотека (http://www.rsl.ru/)

8. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Успешное освоение данного курса базируется на рациональном сочетании нескольких видов учебной деятельности – лекций, семинарских занятий, самостоятельной работы. При этом самостоятельную работу следует рассматривать одним из главных звеньев полноценного высшего образования, на которую отводится значительная часть учебного времени.

Самостоятельная работа студентов складывается из следующих составляющих:

- работа с основной и дополнительной литературой, с материалами интернета и конспектами лекций;
- внеаудиторная подготовка к контрольным работам, выполнение докладов, рефератов и курсовых работ;
- выполнение самостоятельных практических работ;
- подготовка к экзаменам (зачетам) непосредственно перед ними.

Для правильной организации работы необходимо учитывать порядок изучения разделов курса, находящихся в строгой логической последовательности. Поэтому хорошее усвоение одной части дисциплины является предпосылкой для успешного перехода к следующей. Задания, проблемные вопросы, предложенные для изучения дисциплины, в том числе и для самостоятельного выполнения, носят междисциплинарный характер и базируются, прежде всего, на причинно-следственных связях между компонентами окружающего нас мира. В течение семестра, необходимо подготовить рефераты (проекты) с использованием рекомендуемой основной и дополнительной литературы и сдать рефераты для проверки преподавателю. Важным составляющим в изучении данного курса является решение ситуационных задач и работа над проблемно-аналитическими заданиями, что предполагает знание соответствующей научной терминологии и т.д.

Для лучшего запоминания материала целесообразно использовать индивидуальные особенности и разные виды памяти: зрительную, слуховую, ассоциативную. Успешному запоминанию также способствует приведение ярких свидетельств и наглядных примеров. Учебный материал должен постоянно повторяться и закрепляться.

При выполнении докладов, творческих, информационных, исследовательских проектов особое внимание следует обращать на подбор источников информации и методику работы с ними.

Для успешной сдачи экзамена (зачета) рекомендуется соблюдать следующие правила:

1. Подготовка к экзамену (зачету) должна проводиться систематически, в течение всего семестра.
2. Интенсивная подготовка должна начаться не позднее, чем за месяц до экзамена.
3. Время непосредственно перед экзаменом (зачетом) лучше использовать таким образом, чтобы оставить последний день свободным для повторения курса в целом, для систематизации материала и доработки отдельных вопросов.

На экзамене высокую оценку получают студенты, использующие данные, полученные в процессе выполнения самостоятельных работ, а также использующие собственные выводы на основе изученного материала.

Учитывая значительный объем теоретического материала, студентам рекомендуется регулярное посещение и подробное конспектирование лекций.

9. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

1. Терминальный сервер, предоставляющий к нему доступ клиентам на базе Windows Server 2016
2. Семейство ОС Microsoft Windows
3. Libre Office свободно распространяемый офисный пакет с открытым исходным кодом
4. Информационно-справочная система: Система КонсультантПлюс (Информационный комплекс)
5. Информационно-правовое обеспечение Гарант: Электронный периодический справочник «Система ГАРАНТ» (ЭПС «Система ГАРАНТ»)
6. Антивирусная система NOD 32
7. Adobe Reader. Лицензия проприетарная свободно-распространяемая.
8. Электронная система дистанционного обучения АНОВО «Московский международный университет». *https://elearn.interun.ru/login/index.php*

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

1. компьютеры персональные для преподавателей с выходом в сети Интернет;
2. наушники;
3. вебкамеры;
4. колонки;
5. микрофоны.

11. Образовательные технологии, используемые при освоении дисциплины

Для освоения дисциплины используются как традиционные формы занятий – лекции (типы лекций – установочная, вводная, текущая, заключительная, обзорная; виды лекций – проблемная, визуальная, лекция конференция, лекция консультация); и семинарские (практические) занятия, так и активные и интерактивные формы занятий - деловые и ролевые игры, решение ситуационных задач и разбор конкретных ситуаций.

На учебных занятиях используются технические средства обучения мультимедийной аудитории: компьютер, монитор, колонки, настенный экран, проектор, микрофон, пакет программ Microsoft Office для демонстрации презентаций и медиафайлов, видеопроектор для демонстрации слайдов, видеосюжетов и др. Тестирование обучаемых может осуществляться с использованием компьютерного оборудования университета.

11.1. В освоении учебной дисциплины используются следующие традиционные образовательные технологии:

- чтение проблемно-информационных лекций с использованием доски и видеоматериалов;
- семинарские занятия для обсуждения, дискуссий и обмена мнениями;
- контрольные опросы;
- консультации;
- самостоятельная работа студентов с учебной литературой и первоисточниками;
- подготовка и обсуждение рефератов (проектов), презентаций (научно-исследовательская работа);
- тестирование по основным темам дисциплины.

11.2. Активные и интерактивные методы и формы обучения

Из перечня видов: («мозговой штурм», анализ НПА, анализ проблемных ситуаций, анализ конкретных ситуаций, инциденты, имитация коллективной профессиональной деятельности, разыгрывание ролей, творческая работа, связанная с освоением дисциплины, ролевая игра, круглый стол, диспут, беседа, дискуссия, мини-конференция и др.) используются следующие:

- *диспут*
- *анализ проблемных, творческих заданий, ситуационных задач*
- *ролевая игра;*
- *круглый стол;*
- *мини-конференция*
- *дискуссия*
- *беседа.*

11.3. Особенности обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ)

При организации обучения по дисциплине учитываются особенности организации взаимодействия с инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья (далее – инвалиды и лица с ОВЗ) с целью обеспечения их прав, разрабатываются адаптированные для инвалидов программы подготовки с учетом различных нозологий, виды и формы сопровожде-

ния обучения, используются специальные технические и программные средства обучения, дистанционные образовательные технологии, обеспечивается безбарьерная среда и прочее.

Выбор методов обучения определяется содержанием обучения, уровнем методического и материально- технического обеспечения, особенностями восприятия учебной информации студентов-инвалидов и студентов с ограниченными возможностями здоровья и т.д. В образовательном процессе используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими студентами, создании комфортного психологического климата в студенческой группе.

При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья электронное обучение и дистанционные образовательные технологии предусматривают возможность приема-передачи информации в доступных для них формах.

Обучающиеся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечены печатными и электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.