

Рабочая программа дисциплины

Коммерческое право

<i>Направление подготовки</i>	Юриспруденция
<i>Код</i>	40.03.01
<i>Направленность (профиль)</i>	Гражданско-правовая
<i>Квалификация выпускника</i>	бакалавр

1. Перечень кодов компетенций, формируемых дисциплиной в процессе освоения образовательной программы

Группа компетенций	Категория компетенций	Код
Профессиональные	-	ПК-1
Профессиональные	-	ПК-3

2. Компетенции и индикаторы их достижения

Код компетенции	Формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции
ПК-1	Способен к решению конкретных прикладных задач с учётом потребностей работодателя в сфере применения норм о вещных, обязательственных и интеллектуальных правах, недвижимости; корпоративного, договорного, инвестиционного и иного законодательства, регулирующего особенности отдельных видов предпринимательской деятельности	ПК-1.1 Решает конкретные прикладные задачи с учетом особенностей правового регулирования в частноправовой сфере ПК-1.2 Определяет источники правовой информации, основные признаки и особенности правового регулирования в публично-правовой сфере ПК-1.3 Способен определять источники правовой информации, характеризовать основные признаки и особенности правового регулирования в международно-правовой сфере ПК-1.4 Грамотно применяет на практике нормы о вещных, обязательственных и интеллектуальных правах, недвижимости; корпоративного, договорного, инвестиционного и иного законодательства, регулирующего особенности отдельных видов предпринимательской деятельности
ПК-3	Способен владеть навыками подготовки юридических документов, включая разработку, составление, оформление гражданско-правовых договоров; участвовать в их заключении, а также вести претензионно-исковую работу в организации	ПК-3.1 Владеет навыками подготовки юридических документов в различных сферах юридической деятельности ПК-3.2 Разрабатывает, составляет, оформляет гражданско-правовые договоры; участвует в их заключении ПК-3.3 Ведёт претензионно-исковую работу в организации ПК-3.4 Грамотно разъясняет состав гражданско-правовой нормы применительно к правоотношениям, на которые она направлена

3. Описание планируемых результатов обучения по дисциплине и критериев оценки результатов обучения по дисциплине

3.1. Описание планируемых результатов обучения по дисциплине

Планируемые результаты обучения по дисциплине представлены дескрипторами (знания, умения, навыки).

Дескрипторы по дисциплине	Знать	Уметь	Владеть
Код компетенции	ПК-1		
	- 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;	- оперировать юридическими понятиями и категориями; - анализировать юридические факты и возникающие в связи с ними правовые отношения; - принимать решения и совершать юридические действия в точном соответствии с законодательством Российской Федерации; - 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	- навыками применения на практике норм о вещных, обязательственных и интеллектуальных правах, недвижимости; корпоративного, договорного, инвестиционного и иного законодательства, регулирующего особенности отдельных видов предпринимательской деятельности; - навыками работы с нормативно-правовыми актами; - навыками осуществления профессиональной деятельности на основе развитого правосознания, правового мышления и правовой культуры; - навыками оценки основных тенденций и развития правового регулирования в сфере коммерческой деятельности; - навыками свободного оперирования основными юридическими понятиями и категориями коммерческого и предпринимательского

		юридические заключения и консультации по вопросам коммерческой деятельности.	права; - навыками работы с юридическими документами в сфере коммерческой деятельности.
Код компетенции	ПК-3		
	- нормы Гражданского кодекса Российской Федерации и иных нормативных правовых актов, регулирующих коммерческие отношения и регламентирующих подготовку и составление юридических документов; - предмет и метод коммерческого права; - объекты коммерческого оборота; - правовые формы организации коммерческого рынка; - принципы, формы и методы государственного регулирования коммерческой деятельности; - коммерческие (торговые) договоры, их виды и содержание; - основные процедуры разрешения коммерческих споров, защита прав коммерсантов; - возможные пути, средства, методы разрешения правовых ситуаций, на основе действующего законодательства, возникшие при осуществлении профессиональной	- применять специальные знания при заключении договоров; - анализировать и толковать нормативно-правовые акты; - вычленять основное из поставленной задачи для правильного принятия решения; - оперировать понятийно-категориальным аппаратом коммерческого права; - 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	- навыками установления обстоятельств, имеющих значение для применения общих и специальных процессуальных и иных норм, необходимых для ведения претензионно-исковую работу в организации; - навыками работы с правовыми актами, регуливающими 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.

	деятельности.	правонарушений, предпринимать необходимые меры к восстановлению нарушенных прав субъектов коммерческой деятельности.	
--	---------------	--	--

4. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина «Коммерческое право» относится к дисциплине по выбору к части, формируемой участниками образовательных отношений учебного плана ОПОП

Данная дисциплина взаимосвязана с другими дисциплинами, такими как: «Предпринимательское право», «Теория государства и права», «Конституционное право», «Гражданское право», «Право социального обеспечения», «Жилищное право», «Банковское право» и др.

В рамках освоения программы бакалавриата выпускники готовятся к решению задач профессиональной деятельности следующих типов: правоприменительный, экспертно-консультационный, правоохранительный.

Профиль (направленность) программы установлена путём её ориентации на сферу профессиональной деятельности выпускников: гражданско-правовая.

5. Объем дисциплины

Виды учебной работы		Форма обучения		
		Очная	Очно-заочная	Очно-заочная с применением ДОТ
Общая трудоемкость: зачетные единицы/часы		4/144	4/144	4/144
Контактная работа				
	Занятия лекционного типа	18	8	4
	Занятия семинарского типа	36	12	10
	Промежуточная аттестация: зачет / зачет с оценкой / экзамен /	0,15	0,15	0,1
Самостоятельная работа (СРС)		89,85	123,85	129,9

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

6.1. Распределение часов по разделам/темам и видам работы

6.1.1. Очная форма обучения

№ п/п	Раздел/тема	Виды учебной работы (в часах)							
		Контактная работа						Самостоя тельная работа	
		Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа					
		Лекци и	Иные учебные занятия	Практич еские занятия	Семина ры	Лаборат орные работы	Иные		
1	Тема №1. Предмет,	1			2				4

	метод и источники коммерческого права.							
2	Тема №2. Объекты правового регулирования коммерческого права. Структура и инфраструктура товарного рынка.	1			2			4
3	Тема №3. Субъекты коммерческой деятельности.	1			2			6
4	Тема №4. Конкуренция в коммерческой деятельности.	1			2			6
5	Тема №5. Система договоров коммерческого права.	1			4			6
6	Тема №6. Условия при заключении коммерческих договоров.	2			2			6
7	Тема №7. Заключение, изменение условий и расторжение торговых договоров.	1			2			8
8	Тема №8. Договоры на реализацию товаров.	2			4			8
9	Тема №9. Посреднические договоры в торговле.	1			2			8
10	Тема №10. Договоры содействующие торговле.	1			4			8
11	Тема №11. Организационные договоры в торговле.	2			2			4
12	Тема №12. Правовое регулирование порядка установления цен на товары и форм расчетов.	2			2			6
13	Тема №13. Приемка товаров по количеству и качеству. Экспертиза качества.	1			2			6
14	Тема №14. Ответственность за нарушение условий торговых договоров. Претензии и рекламации	1			4			9,85
	Итого	18			36			89,85

	Промежуточная аттестация	0,15
--	---------------------------------	-------------

6.1.2. Очно-заочная форма обучения

№ п/п	Раздел / тема	Виды учебной работы (в часах)						Самост оательн ая работа
		Контактная работа						
		Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа				
		Лекци и	Иные учебные занятия	Практи ческие занятия	Семина ры	Лабора торные работы	Иные	
1	Тема №1. Предмет, метод и источники коммерческого права.	1			1			8
2	Тема №2. Объекты правового регулирования коммерческого права. Структура и инфраструктура товарного рынка.				1			8
3	Тема №3. Субъекты коммерческой деятельности.	1			1			9
4	Тема №4. Конкуренция в коммерческой деятельности.	1			1			9
5	Тема №5. Система договоров коммерческого права.	1			1			9
6	Тема №6. Условия при заключении коммерческих договоров.				1			9
7	Тема №7. Заключение, изменение условий и расторжение торговых договоров.	1			1			9
8	Тема №8. Договоры на реализацию товаров.				1			9
9	Тема №9. Посреднические договоры в торговле.	1			1			9
10	Тема №10. Договоры содействующие торговле.				1			9
11	Тема №11. Организационные договоры в торговле.	1			1			9
12	Тема №12. Правовое							9

	регулирование порядка установления цен на товары и форм расчетов.							
13	Тема №13. Приемка товаров по количеству и качеству. Экспертиза качества.	1			1			9
14	Тема №14. Ответственность за нарушение условий торговых договоров. Претензии и рекламации							8,85
	Итого	8			12			123,85
	Промежуточная аттестация	0,15						

6.1.3. Очно-заочная форма обучения с применением ДОТ

п/п	Раздел/тема	Виды учебной работы (в часах)						
		Контактная работа						Самост оатель ная работа
		Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа				
		Лекции	Иные учебн ые занят ия	Практи ческие заняти я	Сем и нары	Лабор аторн ые раб.	Иные заняти я	
1.	Тема №1. Предмет, метод и источники коммерческого права.	2						9
2.	Тема №2. Объекты правового регулирования коммерческого права. Структура и инфраструктура товарного рынка.	2						10
3.	Тема №3. Субъекты коммерческой деятельности.			2				9
4.	Тема №4. Конкуренция в коммерческой деятельности.			2				10
5.	Тема №5. Система договоров коммерческого права.			2				9
6.	Тема №6. Условия при заключении коммерческих			2				9

	договоров.							
7.	Тема №7. Заключение, изменение условий и расторжение торговых договоров.			2				9
8.	Тема №8. Договоры на реализацию товаров.							9
9.	Тема №9. Посреднические договоры в торговле.							9
10.	Тема №10. Договоры содействующие торговле.							9
11.	Тема №11. Организационные договоры в торговле.							9
12.	Тема №12. Правовое регулирование порядка установления цен на товары и форм расчетов.							9
13.	Тема №13. Приемка товаров по количеству и качеству. Экспертиза качества.							9
14.	Тема №14. Ответственность за нарушение условий торговых договоров. Претензии и рекламации							10,9
	Промежуточная аттестация	0,1						
	Итого	4		10				129,9

6.2. Программа дисциплины, структурированная по темам / разделам

6.2.1. 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 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. 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

		правообладателя 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 недостатке 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.
--	--	--

6.2.2. 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, краткосрочного 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 территориальных 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, обуславливаемые 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 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. 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 договора 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 (дистрибьютору).
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 торговле.	1. Сущность и определение организационных договоров. Предмет организационных договоров — урегулирование субъектами общих вопросов совершенствования взаимосвязанной деятельности. Роль организационных договоров в создании условий и предпосылок для повышения упорядоченности заключения и исполнения имущественных договоров. Правовое регулирование 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 срока 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 недостатке и ненадлежащем качестве товаров. Другие документы, составляемые покупателем в подтверждение результатов приемки. Документальное оформление результатов сдачи-приемки при передаче товара продавцом покупателю. 4. Экспертиза качества товаров. Учреждения, уполномоченные на проведение экспертизы. Обжалование результатов экспертизы. Порядок назначения и проведения повторной экспертизы. 5. Особенности приемки импортных и экспортных товаров и оформления актов об их недостатке или ненадлежащем качестве. Определение в контракте на экспорт товара организации, уполномоченной проводить проверку количества и качественного состояния товара, а также порядка оформления приемных документов. Составление инспекционных 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 обязательств в торговом обороте. Способы оптимального определения в договорах размера и порядка начисления неустойки (штрафа, пени). 4. Условия освобождения от ответственности за допущенное нарушение обязательства. Понятие непреодолимой силы. Указание в договоре конкретных обстоятельств, рассматриваемых в качестве непреодолимой силы. Другие предусмотренные законом основания для полного или частичного освобождения должника от ответственности. 5. Ответственность за несвоевременный возврат тары из-под товара, тары-оборудования, средств пакетирования и специальных приспособлений для перевозки.
--	--	--

6.2.3. Содержание самостоятельной работы

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Содержание самостоятельной работы
1	Тема №1. Предмет, метод и источники коммерческого права.	Понятие коммерческой деятельности. Основные этапы развития коммерческого законодательства. Римский период. Итальянский период. Французский период. Германский период. Развитие торгового права в России. Коммерческое право, как отрасль частного права. Предмет коммерческого права. Метод коммерческого права. Соотношение коммерческого права с гражданским и предпринимательским. Принципы коммерческого права. 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. Международные, межгосударственные и межправительственные соглашения по вопросам торговли как источники коммерческого права. 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	Понятие товарного рынка. Понятие оптового рынка. Понятие оптовой торговли. Формы организации оптовой торговли. Организация

	инфраструктура товарного рынка.	ярмарочной и биржевой торговли. Участники товарного рынка. Организации оптовой торговли. Классификации видов товаров, их роль в товарной специализации коммерческих организаций, внедрении автоматизированных систем поиска и учета товаров, ускорении торговых операций. Товарный знак, знак обслуживания — их назначение, виды, порядок регистрации. Свидетельство на товарный знак и знак обслуживания. Наименование места происхождения товара, его регистрация и право пользования им. 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. Государственное регулирование торговых операций с отдельными видами товаров. Государственное лицензирование деятельности по производству и торговле отдельными видами товаров. Порядок выдачи лицензий на осуществление соответствующих видов деятельности.
3	Тема №3. Субъекты коммерческой деятельности.	Виды субъектов коммерческого права. Основания выбора организационно-правовой формы организаций, участвующих в коммерческой деятельности. 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. 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. Участие национально-государственных и административно-территориальных образований в товарном обращении.
4	Тема №4. Конкуренция в коммерческой деятельности.	Конкуренция — конституционный принцип осуществления торгово-предпринимательской деятельности. 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. Правовые способы защиты от недобросовестной конкуренции. Административная и уголовная ответственность за нарушения законодательства о конкуренции. Понятие недобросовестной конкуренции. Запрет на недобросовестную конкуренцию. Государственный контроль за экономической концентрацией. Антимонопольные органы, их функции и полномочия. Рассмотрение дел о нарушении антимонопольного законодательства.
5	Тема №5. Система договоров коммерческого права.	Роль договора в регулировании торгового оборота. Функции договора в современных условиях. Договоры, применяемые в коммерческой деятельности. Развитие системы договоров коммерческого права. 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. 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. 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. Организационные договоры в торговле, их основные виды.
6	Тема №6. Условия при заключении коммерческих договоров.	Требования закона к форме договора в коммерческой деятельности. Форма внешнеторговых договоров. Порядок заключения письменных договоров. Сроки для ответа на предложение о заключении договора. Заключение договоров на основе типовых форм (проформ), утверждаемых промышленными и торговыми ассоциациями. Правовое регулирование заключения договоров в

		системах электронной торговли. Особенности заключения долгосрочных договоров. Определение в рамочных договорах особенностей заключения отдельных договоров, процедуры урегулирования разногласий. Применение предварительных договоров в товарном обращении, определение существенных условий предварительных договоров. Публичные договоры в товарном обращении. 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.	Включение в договоры, связанные с осуществлением торговой предпринимательской деятельности, условий о возможности одностороннего отказа от исполнения обязательства и одностороннего изменения его условий. 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. Досрочное расторжение или изменение условий договора по соглашению между сторонами. Требования к форме и порядку заключения таких соглашений. Досудебная процедура урегулирования спора. Порядок предъявления иска об изменении условий или расторжении договора. 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.	Договор купли-продажи — общий договорный вид обязательств на реализацию товаров. 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. Основные цели, определяющие содержание договора оптовой купли-продажи. Договор поставки, его определение. Особенности поставки товаров для государственных нужд. Основания выделения в качестве самостоятельного вида договора контрактации

		сельскохозяйственной продукции.
9	Тема №9. Посреднические договоры в торговле.	Общая характеристика посреднических договоров в торговле. Договор коммерческой комиссии. Ответственность комиссионера за неисполнение обязательства третьими лицами. Договор поручения. Особенности коммерческого поручения и представительства. Агентские договоры, их применение в торговом предпринимательстве. Транспортная экспедиция. Особенности оформления договорных отношений в зависимости от вида организации, оказывающей экспедиционные услуги. Особенности ответственности экспедиционных организаций за неисполнение обязательств. Договоры об исключительной продаже товаров и дистрибьюторские контракты. Оказание продавцом организационной и технической помощи покупателю (дистрибьютору).
10	Тема №10. Договоры содействующие торговле.	Общая целевая предназначенность как основание классификации договоров, содействующих торговле. Договор на проведение маркетинговых исследований. Особенности определения ответственности исполнителя. Договор на создание рекламной продукции. Особенности ответственности сторон в случае нарушений авторских и смежных прав третьих лиц. Договоры на предоставление коммерческой информации и ее переработку. Договоры об анализе информации и составлении на этой основе прогнозов и рекомендаций для заказчика. Договор хранения. Особенности порядка заключения договоров хранения и определение их содержания в коммерческой сфере. Ответственное хранение товаров: правовое регулирование, содержание прав и обязанностей сторон. Коммерческая франшиза (концессия). Виды договора коммерческой концессии. Контроль правообладателя за соблюдением пользователем требований бизнес-системы.
11	Тема №11. Организационные договоры в торговле.	Сущность и определение организационных договоров. Правовое регулирование организационных договоров. Виды организационных договоров. Договоры о взаимосвязанной деятельности по снабжению ресурсами и сбыту товаров. Договоры об организации перевозок. Структура обязательственных отношений по межрегиональным поставкам товаров. Содержание соответствующих договоров.

		Содержание соглашений, заключаемых с организациями-изготовителями и торговыми организациями.
12	Тема №12. Правовое регулирование порядка установления цен на товары и форм расчетов.	Законодательное регулирование порядка установления цен на товары. Порядок рыночного формирования цен. Формулирование в договоре условия о цене товара. Условие договора о допустимости изменения согласованной цены. Способы предупреждения потерь от колебания цен и инфляционных процессов. Законодательное регулирование форм расчетов. Согласование требований относительно применяемой формы расчетов.
13	Тема №13. Приемка товаров по количеству и качеству. Экспертиза качества.	Проверка сохранности товара при получении от транспортных организаций. Нормативные акты, регулирующие порядок приемки товаров по количеству и качеству. Определение в договорах порядка и особенностей приемки отдельных видов товаров. Порядок составления актов о недостатке и ненадлежащем качестве товаров. Экспертиза качества товаров. 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	Виды и характер ответственности за нарушение обязательств, применяемой в торговом обороте. Функции ответственности в современных условиях. Правомочия сторон по установлению в договоре и изменению предусмотренных законом мер ответственности. Установление в договоре мер ответственности за неисполнение обязанностей, предусмотренных законом. Критерии выбора вида ответственности за нарушения обязательств в торговом обороте. Условия освобождения от ответственности за допущенное нарушение обязательства. Понятие непреодолимой силы. Ответственность за несвоевременный возврат тары из-под товара, тары-оборудования, средств пакетирования и специальных приспособлений для перевозки.

7. Текущий контроль по дисциплине (модулю) в рамках учебных занятий

В рамках текущего контроля преподаватель самостоятельно может проводить следующие мероприятия:

№	Контролируемые разделы	Наименование оценочного средства
---	------------------------	----------------------------------

п/п	(темы)	
1	Тема №1. Предмет, метод и источники коммерческого права.	Опрос, информационный проект, дискуссия, диспут, тестовое задание Реализация программы с применением ДОТ: Тестирование, ситуационные задачи, проблемные задачи
2	Тема №2. Объекты правового регулирования коммерческого права. Структура и инфраструктура товарного рынка.	Опрос, проблемно-аналитическое задание, тестирование Реализация программы с применением ДОТ: Тестирование, ситуационные задачи, проблемные задачи
3	Тема №3. Субъекты коммерческой деятельности.	Опрос, проблемно-аналитическое задание, исследовательский проект Реализация программы с применением ДОТ: Тестирование, ситуационные задачи, проблемные задачи
4	Тема №4. Конкуренция в коммерческой деятельности.	Опрос, проблемно-аналитическое задание, эссе Реализация программы с применением ДОТ: Тестирование, ситуационные задачи, проблемные задачи
5	Тема №5. Система договоров коммерческого права.	Опрос, эссе, тестирование Реализация программы с применением ДОТ: Тестирование, ситуационные задачи, проблемные задачи
6	Тема №6. Условия при заключении коммерческих договоров.	Опрос, проблемно-аналитические задания Реализация программы с применением ДОТ: Тестирование, ситуационные задачи, проблемные задачи
7	Тема №7. Заключение, изменение условий и расторжение торговых договоров.	Опрос, проблемно-аналитическое задание Реализация программы с применением ДОТ: Тестирование, ситуационные задачи, проблемные задачи
8	Тема №8. Договоры на реализацию товаров.	Опрос, тестирование Реализация программы с применением ДОТ: Тестирование, ситуационные задачи, проблемные задачи
9	Тема №9. Посреднические договоры в торговле.	Опрос, проблемно-аналитическое задание Реализация программы с применением ДОТ: Тестирование, ситуационные задачи, проблемные задачи
10	Тема №10. Договоры содействующие торговле.	Опрос, диспут-игра Реализация программы с применением ДОТ: Тестирование, ситуационные задачи, проблемные задачи
11	Тема №11. Организационные договоры в торговле.	Опрос, проблемно-аналитическое задание, тестирование Реализация программы с применением ДОТ: Тестирование, ситуационные задачи, проблемные задачи
12	Тема №12. Правовое регулирование порядка	Опрос, проблемно-аналитическое задание, эссе Реализация программы с применением ДОТ:

	установления цен на товары и форм расчетов.	Тестирование, ситуационные задачи, проблемные задачи
13	Тема №13. Приемка товаров по количеству и качеству. Экспертиза качества.	Опрос, проблемно-аналитическое задание, эссе Реализация программы с применением ДОТ: Тестирование, ситуационные задачи, проблемные задачи
14	Тема №14. Ответственность за нарушение условий торговых договоров. Претензии и рекламации	Опрос, проблемно-аналитическое задание, эссе Реализация программы с применением ДОТ: Тестирование, ситуационные задачи, проблемные задачи

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

8.1. Основная учебная литература

1. Коммерческое право: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Юриспруденция» и «Коммерция (торговое дело)» / Н. Д. Эриашвили, М. Н. Илюшина, А. В. Барков [и др.]; под редакцией Н. Д. Эриашвили. — 5-е изд. — Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2020. — 672 с. — ISBN 978-5-238-03248-1. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/123381.html>

2. Коммерческое (торговое) право: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению «Юриспруденция» / А. Ю. Дудченко, Е. Н. Жуков, Е. Ю. Качалова [и др.]; под редакцией В. Н. Ткачёва. — Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2021. — 376 с. — ISBN 978-5-238-03424-9. — Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/109237.html>

8.2. Дополнительная учебная литература:

1. Алексеенко, А. П. Коммерческое право : учебное пособие / А. П. Алексеенко. — Владивосток : ВГУЭС, 2020. — 56 с. — ISBN 978-5-9736-0593-3. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/170240>

2. Наниев, А. Т. Коммерческое право. Практикум : учебно-методическое пособие / А. Т. Наниев, Г. А. Писарев. — Москва : Юстицинформ, 2021. — 84 с. — ISBN 978-5-7205-1657-4. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/172341>

8.3. Периодические издания

1. Актуальные проблемы экономики и права <http://www.iprbookshop.ru/7049.html>
2. Евразийская интеграция: экономика, право, политика <http://www.iprbookshop.ru/87284.html>
3. Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 5. Юриспруденция <http://www.iprbookshop.ru/7276.html>
4. Вопросы современной юриспруденции <http://www.iprbookshop.ru/48791.html>

9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (далее - сеть "Интернет"), необходимых для освоения дисциплины (модуля)

1. Министерство юстиции: России официальный сайт <http://www.minjust.ru>
2. Официальный интернет-портал правовой информации www.pravo.gov.ru

10. 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:

1. работа с основной и дополнительной литературой, с материалами интернета и конспектами лекций;
2. внеаудиторная подготовка к контрольным работам, выполнение докладов, рефератов и курсовых работ;
3. выполнение самостоятельных практических работ;
4. 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.

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

1. Microsoft Windows Server;
2. Семейство ОС Microsoft Windows;

3. Libre Office свободно распространяемый офисный пакет с открытым исходным кодом;
4. Информационно-справочная система: Система КонсультантПлюс (КонсультантПлюс);
5. Информационно-правовое обеспечение Гарант: Электронный периодический справочник «Система ГАРАНТ» (Система ГАРАНТ);

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

12.1. Учебная аудитория для проведения учебных занятий, предусмотренных программой бакалавриата, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения.

Специализированная мебель:

Комплект учебной мебели (стол, стул) по количеству обучающихся; комплект мебели для преподавателя; доска (маркерная).

Технические средства обучения:

Компьютер в сборе для преподавателя, колонки, проектор, экран.

Перечень лицензионного программного обеспечения, в том числе отечественного производства: Windows 10, КонсультантПлюс, Kaspersky Endpoint Security.

Перечень свободно распространяемого программного обеспечения:

Adobe Reader, Yandex Browser, пакет LibreOffice, МТС Линк, Gimp, FreeCAD..

Подключение к сети «Интернет» и обеспечение доступа в электронную информационно-образовательную среду ММУ.

12.2. Помещение для самостоятельной работы обучающихся.

Специализированная мебель:

Комплект учебной мебели (стол, стул) по количеству обучающихся; комплект мебели для преподавателя; доска (маркерная).

Технические средства обучения:

Компьютер в сборе для преподавателя; компьютеры в сборе для обучающихся; колонки; проектор, экран.

Перечень лицензионного программного обеспечения, в том числе отечественного производства: Windows 10, КонсультантПлюс, Kaspersky Endpoint Security.

Перечень свободно распространяемого программного обеспечения:

Adobe Reader, Yandex Browser, пакет LibreOffice, МТС Линк, Gimp, FreeCAD.

Помещение для самостоятельной работы обучающихся оснащено компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду ММУ.

13. 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.

13.1. 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.

13.2. 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.

13.3. 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. При обучении учитываются особенности их психофизического развития, индивидуальные возможности и при необходимости обеспечивается коррекция нарушений развития и социальная адаптация указанных лиц.

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.

Автономная некоммерческая организация высшего образования
«МОСКОВСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Коммерческое право

<i>Направление подготовки</i>	Юриспруденция
Код	40.03.01
<i>Направленность (профиль)</i>	Гражданско-правовая
<i>Квалификация выпускника</i>	Бакалавр

Москва
2026

1. Перечень кодов компетенций, формируемых дисциплиной в процессе освоения образовательной программы

Группа компетенций	Категория компетенций	Код
Профессиональные	-	ПК-1
Профессиональные	-	ПК-3

2. Компетенции и индикаторы их достижения

Код компетенции	Формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции
ПК-1	Способен к решению конкретных прикладных задач с учётом потребностей работодателя в сфере применения норм о вещных, обязательственных и интеллектуальных правах, недвижимости; корпоративного, договорного, инвестиционного и иного законодательства, регулирующего особенности отдельных видов предпринимательской деятельности	ПК-1.1 Решает конкретные прикладные задачи с учетом особенностей правового регулирования в частноправовой сфере ПК-1.2 Определяет источники правовой информации, основные признаки и особенности правового регулирования в публично-правовой сфере ПК-1.3 Способен определять источники правовой информации, характеризовать основные признаки и особенности правового регулирования в международно-правовой сфере ПК-1.4 Грамотно применяет на практике нормы о вещных, обязательственных и интеллектуальных правах, недвижимости; корпоративного, договорного, инвестиционного и иного законодательства, регулирующего особенности отдельных видов предпринимательской деятельности
ПК-3	Способен владеть навыками подготовки юридических документов, включая разработку, составление, оформление гражданско-правовых договоров; участвовать в их заключении, а также вести претензионно-исковую работу в организации	ПК-3.1 Владеет навыками подготовки юридических документов в различных сферах юридической деятельности ПК-3.2 Разрабатывает, составляет, оформляет гражданско-правовые договоры; участвует в их заключении ПК-3.3 Ведёт претензионно-исковую работу в организации ПК-3.4 Грамотно разъясняет состав гражданско-правовой нормы применительно к правоотношениям, на которые она направлена

3. Описание планируемых результатов обучения по дисциплине и критериев оценки результатов обучения по дисциплине

3.1. Описание планируемых результатов обучения по дисциплине

Планируемые результаты обучения по дисциплине представлены дескрипторами (знания, умения, навыки).

Дескрипторы по дисциплине	Знать	Уметь	Владеть
Код компетенции	ПК-1		
	- 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	- оперировать юридическими понятиями и категориями; - анализировать юридические факты и возникающие в связи с ними правовые отношения; - принимать решения и совершать юридические действия в точном соответствии с законодательством Российской Федерации; - 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 юридические действия в точном соответствии с законом; - составлять проекты торговых контрактов, иных правовых актов, осуществлять	- навыками применения на практике норм о вещных, обязательственных и интеллектуальных правах, недвижимости; корпоративного, договорного, инвестиционного и иного законодательства, регулирующего особенности отдельных видов предпринимательской деятельности; - навыками работы с нормативно-правовыми актами; - навыками осуществления профессиональной деятельности на основе развитого правосознания, правового мышления и правовой культуры; - навыками оценки основных тенденций и развития правового регулирования в сфере коммерческой деятельности; - навыками свободного оперирования основными юридическими понятиями и категориями коммерческого и

	применения;	правовую экспертизу нормативных актов, давать квалифицированные юридические заключения и консультации по вопросам коммерческой деятельности.	предпринимательского права; - навыками работы с юридическими документами в сфере коммерческой деятельности.
Код компетенции	ПК-3		
	- нормы Гражданского кодекса Российской Федерации и иных нормативных правовых актов, регулирующих коммерческие отношения и регламентирующих подготовку и составление юридических документов; - предмет и метод коммерческого права; - объекты коммерческого оборота; - правовые формы организации коммерческого рынка; - принципы, формы и методы государственного регулирования коммерческой деятельности; - коммерческие (торговые) договоры, их виды и содержание; - основные процедуры разрешения коммерческих споров, защита прав коммерсантов;	- применять специальные знания при заключении договоров; - анализировать и толковать нормативно-правовые акты; - вычленять основное из поставленной задачи для правильного принятия решения; - оперировать понятийно-категориальным аппаратом коммерческого права; - 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;	- навыками установления обстоятельств, имеющих значение для применения общих и специальных процессуальных и иных норм, необходимых для ведения претензионно-исковую работу в организации; - 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.

	- возможные пути, средства, методы разрешения правовых ситуаций, на основе действующего законодательства, возникшие при осуществлении профессиональной деятельности.	- давать квалифицированные юридические заключения и консультации; - устанавливать факты правонарушений, предпринимать необходимые меры к восстановлению нарушенных прав субъектов коммерческой деятельности.	
--	---	---	--

3.2. Критерии оценки знаний студентов (пороговый уровень сформированности компетенции)

Шкала оценивания	Индикаторы достижения	Показатели оценивания результатов обучения
ОТЛИЧНО / Зачтено	Знает:	- студент глубоко и всесторонне усвоил материал, уверенно, логично, последовательно и грамотно его излагает, опираясь на знания основной и дополнительной литературы, - на основе системных научных знаний делает квалифицированные выводы и обобщения, свободно оперирует категориями и понятиями.
	Умеет:	- студент умеет самостоятельно и правильно решать учебно-профессиональные задачи или задания, уверенно, логично, последовательно и аргументировано излагать свое решение, используя научные понятия, ссылаясь на нормативную базу.
	Владеет : :	- студент владеет рациональными методами (с использованием рациональных методик) решения сложных профессиональных задач, представленных деловыми играми, кейсами и т.д.; При решении продемонстрировал навыки - выделения главного, - связкой теоретических положений с требованиями руководящих документов, - изложения мыслей в логической последовательности, - самостоятельного анализа факты, событий, явлений, процессов в их взаимосвязи и диалектическом развитии.
ХОРОШО / Зачтено	Знает:	- студент твердо усвоил материал, достаточно грамотно его излагает, опираясь на знания основной и дополнительной литературы, - затрудняется в формулировании квалифицированных выводов и обобщений, оперирует категориями и понятиями, но не всегда правильно их верифицирует.
	Умеет : :	- студент умеет самостоятельно и в основном правильно решать учебно-профессиональные задачи или

		задания, уверенно, логично, последовательно и аргументировано излагать свое решение, не в полной мере используя научные понятия и ссылки на нормативную базу.
	Владеет:	- студент в целом владеет рациональными методами решения сложных профессиональных задач, представленных деловыми играми, кейсами и т.д.; При решении смог продемонстрировать достаточность, но не глубинность навыков - выделения главного, - изложения мыслей в логической последовательности. - связки теоретических положений с требованиями руководящих документов, - самостоятельного анализа факты, событий, явлений, процессов в их взаимосвязи и диалектическом развитии.
УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО / Зачтено	Знает:	- студент ориентируется в материале, однако затрудняется в его изложении; - показывает недостаточность знаний основной и дополнительной литературы; - слабо аргументирует научные положения; - практически не способен сформулировать выводы и обобщения; - частично владеет системой понятий.
	Умеет:	- студент в основном умеет решить учебно-профессиональную задачу или задание, но допускает ошибки, слабо аргументирует свое решение, недостаточно использует научные понятия и руководящие документы.
	Владеет:	- студент владеет некоторыми рациональными методами решения сложных профессиональных задач, представленных деловыми играми, кейсами и т.д.; При решении продемонстрировал недостаточность навыков - выделения главного, - изложения мыслей в логической последовательности. - связки теоретических положений с требованиями руководящих документов, - самостоятельного анализа факты, событий, явлений, процессов в их взаимосвязи и диалектическом развитии.
НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО / Не зачтено	Знает:	- студент не усвоил значительной части материала; - не может аргументировать научные положения; - не формулирует квалифицированных выводов и обобщений; - не владеет системой понятий.
	Умеет:	- студент не показал умение решать учебно-профессиональную задачу или задание.

	Владеет :	не выполнены требования, предъявляемые к навыкам, оцениваемым “удовлетворительно”.
--	--------------	--

При ответе на вопросы в рамках прохождения промежуточной аттестации (зачет/зачет с оценкой/ экзамен) допускается вольная формулировка ответа, по смыслу раскрывающая содержание ответа, указанного в фонде оценочных средств, в качестве верного ответа.

4. Типовые контрольные задания (закрытого, открытого и иного типа) для проведения промежуточной аттестации, необходимые для оценки достижения компетенции, соотнесенной с результатами обучения по дисциплине.

ТЕСТИРОВАНИЕ

ПК-1

1. Что является основным источником коммерческого права в РФ?

- а) Гражданский кодекс РФ;
- б) Налоговый кодекс РФ;
- в) Трудовой кодекс РФ.

Ответ: а

2. Какой субъект не относится к участникам коммерческой деятельности?

- а) индивидуальный предприниматель;
- б) юридическое лицо;
- в) физическое лицо, не занимающееся предпринимательством.

Ответ: в

3. Что такое оферта?

- а) ответ на предложение заключить договор;
- б) предложение заключить договор;
- в) расторжение договора.

Ответ: б

4. Какой договор предполагает передачу товара для продажи с отсрочкой оплаты?

- а) договор купли-продажи;
- б) договор комиссии;
- в) договор подряда.

Ответ: б

5. Что означает акцепт?

- а) отказ от предложения;
- б) принятие предложения;
- в) изменение условий предложения.

Ответ: б

6. Какой документ подтверждает право собственности на товар?

- а) счёт-фактура;
- б) товарная накладная;
- в) сертификат соответствия.

Ответ: б

7. Что такое коммерческая тайна?

- а) информация, доступная всем участникам рынка;
- б) конфиденциальная информация, дающая конкурентное преимущество;
- в) публичная отчётность компании.

Ответ: б

8. Какой срок установлен для ответа на претензию по коммерческому договору?

- а) 10 дней;
- б) 30 дней;
- в) 60 дней.

Ответ: б

9. Что такое франко-склад?

- а) место, где продавец передаёт товар покупателю;
- б) вид транспортной накладной;
- в) тип складского помещения.

Ответ: а

10. Какой договор регулирует отношения по поставке товаров для предпринимательских целей?

- а) договор розничной купли-продажи;
- б) договор поставки;
- в) договор дарения.

Ответ: б

11. Что такое консигнация?

- а) форма кредитования;
- б) разновидность договора комиссии;
- в) вид рекламы.

Ответ: б

12. Какой орган осуществляет регистрацию юридических лиц?

- а) Министерство юстиции;
- б) Федеральная налоговая служба;
- в) Центральный банк.

Ответ: б

13. Что такое демпинг?

- а) установление цен ниже себестоимости;
- б) повышение цен на дефицитные товары;
- в) фиксирование цен на уровне конкурентов.

Ответ: а

14. Какой документ оформляется при обнаружении недостатка товара?

- а) акт о приёмке;
- б) акт о расхождении;

в) товарная накладная.

Ответ: б

15. Что такое форс-мажор в коммерческом праве?

- а) нарушение условий договора;
- б) обстоятельства непреодолимой силы;
- в) штрафные санкции.

Ответ: б

16. Какой договор предусматривает передачу имущества во временное пользование за плату?

- а) договор аренды;
- б) договор мены;
- в) договор залога.

Ответ: а

17. Что такое дистрибьюторский договор?

- а) соглашение о совместной деятельности;
- б) соглашение о распределении товаров на определённой территории;
- в) соглашение о кредите.

Ответ: б

18. Какой вид ответственности несут участники полного товарищества?

- а) ограниченную;
- б) солидарную;
- в) субсидиарную.

Ответ: б

19. Что такое коносамент?

- а) ценная бумага, подтверждающая право на товар;
- б) документ о регистрации юридического лица;
- в) лицензия на торговлю.

Ответ: а

20. Какой нормативный акт регулирует конкуренцию на товарных рынках?

- а) ФЗ «О защите конкуренции»;
- б) ФЗ «О рекламе»;
- в) ФЗ «О банках и банковской деятельности».

Ответ: а

ПК-3

1. Какой срок действия исключительных прав на товарный знак?

- а) 5 лет;
- б) 10 лет;
- в) бессрочно.

Ответ: б

2. Что такое франчайзинг?

- а) передача прав на использование бренда и бизнес-модели;
- б) форма банковского кредитования;

в) вид транспортной перевозки.

Ответ: а

3. Какой договор оформляется при передаче прав на интеллектуальную собственность?

а) лицензионный договор;

б) договор подряда;

в) договор хранения.

Ответ: а

4. Что такое эскроу-счёт?

а) счёт для временного хранения средств до выполнения условий сделки;

б) текущий расчётный счёт;

в) депозитный счёт.

Ответ: а

5. Какой документ подтверждает соответствие товара стандартам качества?

а) сертификат соответствия;

б) счёт-фактура;

в) транспортная накладная.

Ответ: а

6. Что такое факторинг?

а) кредитование под залог недвижимости;

б) финансирование под уступку дебиторской задолженности;

в) страхование грузов.

Ответ: б

7. Какой орган рассматривает споры по интеллектуальной собственности?

а) Суд по интеллектуальным правам;

б) Конституционный суд;

в) арбитражный суд общей юрисдикции.

Ответ: а

8. Что такое опцион в коммерческом праве?

а) право выбора условий договора;

б) безотзывное предложение заключить договор на определённых условиях;

в) штрафная санкция.

Ответ: б

9. Какой договор регулирует перевозку грузов?

а) договор комиссии;

б) договор перевозки;

в) агентский договор.

Ответ: б

10. Что такое индоссамент?

а) подпись на ценной бумаге, передающая права другому лицу;

б) вид банковской гарантии;

в) документ о регистрации сделки.

Ответ: а

11. Какой документ подтверждает полномочия представителя компании?

- а) доверенность;
- б) паспорт;
- в) трудовой договор.

Ответ: а

12. Что такое форвардный контракт?

- а) срочная сделка с поставкой в будущем;
- б) бессрочный договор;
- в) договор о совместной деятельности.

Ответ: а

13. Какой вид договора предполагает вознаграждение за посредничество?

- а) агентский договор;
- б) договор займа;
- в) договор дарения.

Ответ: а

14. Что такое ноу-хау?

- а) запатентованное изобретение;
- б) коммерческая информация, имеющая ценность из-за неизвестности третьим лицам;
- в) товарный знак.

Ответ: б

15. Какой документ регулирует отношения между экспедитором и клиентом?

- а) договор транспортной экспедиции;
- б) договор лизинга;
- в) договор поручительства.

Ответ: а

16. Что такое цессия?

- а) уступка права требования;
- б) залог имущества;
- в) расторжение договора.

Ответ: а

17. Какой договор предусматривает выполнение работ для предпринимательских нужд?

- а) договор подряда;
- б) договор аренды;
- в) договор мены.

Ответ: а

18. Что такое гарантийный срок?

- а) период, в течение которого продавец отвечает за недостатки товара;
- б) срок действия договора;
- в) срок оплаты товара.

Ответ: а

19. Какой документ подтверждает оплату товара?

- а) кассовый чек;
- б) спецификация;

в) протокол разногласий.

Ответ: а

20. Что такое реституция?

а) возврат сторонами всего полученного по недействительной сделке;

б) штрафные санкции;

в) продление срока договора.

Ответ: а