

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования
«Гжельский государственный университет»
(ГГУ)

Кафедра юридических и общеобразовательных дисциплин

Рабочая программа дисциплины с ФОС

Коммерческое право

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

пос. Электроизолятор
2023

Содержание

1. Перечень кодов компетенций, формируемых дисциплиной в процессе освоения образовательной программы
2. Компетенции и индикаторы их достижения
3. Описание планируемых результатов обучения по дисциплине
4. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы
5. Объем дисциплины
6. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам / разделам с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий
7. Фонд оценочных средств для проведения аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)
8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)
9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (далее - сеть "Интернет"), необходимых для освоения дисциплины (модуля)
10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)
13. Образовательные технологии, используемые при освоении дисциплины

Рабочая программа дисциплины «Коммерческое право» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 40.03.01. Юриспруденция.

Дисциплина относится к части, формируемой участниками образовательных отношений, Блока 1 «Дисциплины (модули)» учебного плана.

В соответствии с требованиями ФГОС ВО при реализации настоящей дисциплины, необходимо также учитывать образовательные потребности обучающихся из числа инвалидов и (или) лиц с ограниченными возможностями здоровья, в том числе в соответствии с «Методическими рекомендациями по организации образовательного процесса для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в образовательных организациях высшего образования, в том числе оснащенности образовательного процесса» (утв. Министерством образования и науки РФ 8 апреля 2014 г. N АК-44/05вн).

При наличии в группе инвалида и (или) лица с ОВЗ подбираются учебные задания и оценочные мероприятия с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья обучающегося.

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

Группа компетенций	Категория компетенций	Код
Профессиональные	-	ПК-1

2. Компетенции и индикаторы их достижения

Код компетенции	Формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции
ПК-1	Способен к решению конкретных прикладных задач в сфере применения законодательства, регулирующего особенности отдельных видов предпринимательской деятельности, включая деятельность по правовому сопровождению и (или) контролю соответствия деятельности организаций требованиям антимонопольного законодательства Российской Федерации	ПК-1.1 Решает конкретные прикладные задачи с учетом особенностей правового регулирования в частно-правовой сфере путем установления и исследования юридических фактов и выбора соответствующей нормы права, принятии соответствующего решения ПК-1.2 Определяет источники правовой информации, основные признаки и особенности правового регулирования в частно-правовой сфере; осуществляет деятельность по представлению интересов клиентов по вопросам антимонопольного законодательства и недобросовестной конкуренции ПК-1.3 Грамотно применяет на практике нормы корпоративного, коммерческого, банковского, конкурентного, страхового и иного законодательства, регулирующего особенности отдельных видов предпринимательской деятельности; обладает навыками предупреждения нарушения требований антимонопольного законодательства Российской Федерации, снижения риска нарушения, прекращения и устранения нарушений требований антимонопольного законодательства

3. 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	- оперировать юридическими	- навыками применения на практике норм о

	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;	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 правовую экспертизу нормативных актов, давать квалифицированные юридические заключения и консультации по вопросам коммерческой деятельности.	вещных, обязательственных и интеллектуальных и 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 права; - навыками работы с юридическими документами в сфере коммерческой деятельности.
--	---	---	---

4. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к части, формируемой участниками образовательных отношений, Блока 1 «Дисциплины (модули)» учебного плана.

Дисциплина находится в логической и содержательно-методической взаимосвязи с

другими частями ОПОП.

Код компетенции	Предшествующие дисциплины	Параллельно осваиваемые	Последующие дисциплины
ПК-1	Страховое право. Таможенное право.	Конкурентное право. Жилищное право. Юридическое сопровождение деятельности предприятий. Корпоративное право.	Банковское право. Правоприменительная практика. Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена.

В рамках освоения программы бакалавриата выпускники готовятся к решению задач профессиональной деятельности следующих типов: правоприменительный.

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

Дисциплина в рамках воспитательной работы направлена на формирование у обучающихся активной гражданской позиции, уважения к правам и свободам человека, знания правовых основ и законов, воспитание чувства ответственности или умения аргументировать, самостоятельно мыслить, анализировать и оценивать изучаемые явления и процессы.

5. Объем дисциплины

<i>Виды учебной работы</i>		<i>Формы обучения</i>	
		<i>Очная</i>	<i>Очно-заочная</i>
Общая трудоемкость: зачетные единицы/часы		4/144	4/144
Семестр		7	9
Контактная работа с преподавателем:		36	28
Занятия лекционного типа - лекционные занятия		18	14
Занятия семинарского типа - практические занятия(в том числе в форме практической подготовки, 20% от объема практических занятий*)		16(3*)	12(2*)
Занятия семинарского типа - лабораторные работы (в том числе в форме практической подготовки, 20% от объема лабораторных занятий*)			
Консультации			
Курсовая работа (курсовой проект)			
Промежуточная аттестация: зачет с оценкой		2	2
Самостоятельная работа		108	116

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

№	Раздел/тема	Виды учебной работы (в часах)
---	-------------	-------------------------------

п/п		Контактная работа						Самосто ятельна я работа
		Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа				
		Лекц ии	Иные учебн ые заняти я	Практи ческие заняти я	Семи нары	Лабора торные работы	Иные	
1	Тема №1. Предмет, метод и источники коммерческого права.	1			1			10
2	Тема №2. Объекты правового регулирования коммерческого права. Структура и инфраструктура товарного рынка.	1			1			10
3	Тема №3. Субъекты коммерческой деятельности.	1			1			10
4	Тема №4. Конкуренция в коммерческой деятельности.	1			1			10
5	Тема №5. Система договоров коммерческого права.	1			1			10
6	Тема №6. Условия при заключении коммерческих договоров.	2			1			10
7	Тема №7. Заключение, изменение условий и расторжение торговых договоров.	1			1			10
8	Тема №8. Договоры на реализацию товаров.	2			1(1*)			10
9	Тема №9. Посреднические договоры в торговле.	1			1			10
10	Тема №10. Договоры содействующие торговле.	1			1			10
11	Тема №11. Организационные договоры в торговле.	2			1			2
12	Тема №12. Правовое регулирование порядка установления цен на	2			1			2

	товары и форм расчетов.							
13	Тема №13. Приемка товаров по количеству и качеству. Экспертиза качества.	1			2(2*)			2
14	Тема №14. Ответственность за нарушение условий торговых договоров. Претензии и рекламации	1			2			2
	Итого	18			16(3*)			108
	Промежуточная аттестация	2						

6.1.2. Очно-заочная форма обучения

№ п/п	Раздел/тема	Виды учебной работы (в часах)						
		Контактная работа						Самосто тельна я работа
		Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа				
		Лекц ии	Иные учебн ые зани тия	Практи ческие зани тия	Семи нары	Лабора торные работы	Иные	
1	Тема №1. Предмет, метод и источники коммерческого права.	1						10
2	Тема №2. Объекты правового регулирования коммерческого права. Структура и инфраструктура товарного рынка.	1			1			10
3	Тема №3. Субъекты коммерческой деятельности.	1			1			10
4	Тема №4. Конкуренция в коммерческой деятельности.	1						10
5	Тема №5. Система договоров коммерческого права.	1			1			10
6	Тема №6. Условия при заключении коммерческих	1			1			10

	договоров.							
7	Тема №7. Заключение, изменение условий и расторжение торговых договоров.	1			1			10
8	Тема №8. Договоры на реализацию товаров.	1			1(1*)			10
9	Тема №9. Посреднические договоры в торговле.	1			1			10
10	Тема №10. Договоры содействующие торговле.	1			1			10
11	Тема №11. Организационные договоры в торговле.	1			1			4
12	Тема №12. Правовое регулирование порядка установления цен на товары и форм расчетов.	1			1			4
13	Тема №13. Приемка товаров по количеству и качеству. Экспертиза качества.	1			1(1*)			4
14	Тема №14. Ответственность за нарушение условий торговых договоров. Претензии и рекламации	1			1			4
	Итого	14			12(2*)			116
	Промежуточная аттестация	2						

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. 2. Коммерческое право, как отрасль частного права. 3. Понятие торгового законодательства. Конституция Российской Федерации — общая правовая основа коммерческого законодательства. 4. Структура и состав коммерческого законодательства. Отраслевые особенности коммерческого

		законодательства. 5. Международные, межгосударственные и межправительственные соглашения по вопросам торговли как источники коммерческого права. 6. 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. 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. 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. 6. Государственное регулирование торговых операций с отдельными видами товаров. 7. Государственное лицензирование деятельности по производству и торговле отдельными видами товаров.
3	Тема №3. Субъекты коммерческой деятельности.	1. Виды субъектов коммерческого права. Участие предпринимательских организаций в товарном обращении. 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. 4. Специализированные виды некоммерческих организаций, содействующих осуществлению рыночных отношений: оптовые ярмарки, товарные биржи, оптовые продовольственные рынки и другие. 5. Участие национально-государственных и административно-территориальных образований в товарном обращении. 6. Участие иностранных организаций, их представительств во внутреннем торговом обороте.
4	Тема №4. Конкуренция в коммерческой деятельности.	1. 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. 2. Возможности коммерческих организаций в развитии и поддержании конкуренции. Конкурентная стратегия фирмы, ее правовые аспекты. 3. Законодательное запрещение ограничения конкуренции и нарушения правил конкуренции. 4. Правовые способы защиты от недобросовестной конкуренции. 5. Доминирующее положение хозяйствующего субъекта. Запрещение монополистической деятельности. Понятие недобросовестной конкуренции. Запрет на недобросовестную конкуренцию. 6. Государственный контроль за экономической концентрацией. Антимонопольные органы, их функции и полномочия.
5	Тема №5. Система договоров коммерческого права.	1. Роль договора в регулировании торгового оборота. Принцип свободы договора, его реализация в сфере коммерческой деятельности. 2. Договоры, применяемые в коммерческой деятельности. Развитие системы договоров коммерческого права. 3. Договоры на возмездную реализацию товаров для предпринимательских и хозяйственных нужд («реализационные договоры») — договорная основа коммерческой деятельности. 4. Посреднические договоры в коммерческой деятельности. Их типовая принадлежность к договорам на возмездное оказание услуг. 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. 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. Правовое регулирование заключения договоров в системах электронной торговли. Порядок заключения договоров с использованием электронных средств коммуникации («электронная торговля»). 4. Особенности заключения долгосрочных договоров. Взаимосвязь и отличие содержания долгосрочных рамочных договоров и отдельных договоров. 5. Применение предварительных договоров в товарном обращении, определение существенных условий предварительных договоров. 6. Заключение контрактов на поставку товаров для

		государственных нужд.
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. 3. Включение в договор условий о распределении между сторонами рисков изменения обстоятельств и приведении договора в соответствие с изменившимися обстоятельствами. 4. 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. 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. 3. 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. 4. Договор поставки, его определение. Предназначение договора поставки для реализации товаров в целях профессионального использования или предпринимательства. 5. 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. 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. 3. Договор поручения. Определение в договоре содержания поручения и порядка фиксирования последующих указаний доверителя. 4. Агентские договоры, их применение в торговом предпринимательстве. 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. 6. Договоры об исключительной продаже товаров и дистрибьюторские контракты.
10.	Тема №10. Договоры содействующие торговле.	1. Общая целевая предназначенность как основание классификации договоров, содействующих торговле. 2. Договор на проведение маркетинговых исследований. 3. Договор на создание рекламной продукции. Требования Федерального закона «О рекламе», подлежащие учету при заключении и исполнении договора. 4. Договор на распространение рекламы. 5. Договоры на предоставление коммерческой информации и ее переработку. Отличительные признаки информации как объекта имущественных отношений. 6. Договор хранения. Особенности порядка заключения договоров хранения и определение их содержания в коммерческой сфере. 7. Коммерческая франшиза (концессия). Виды договора коммерческой концессии. Стороны договора. Лицензионное соглашение как часть договора. 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. 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. 5. Видовые особенности соглашений органов исполнительной власти и местного самоуправления с производственными и торговыми организациями по вопросам хозяйственной деятельности.
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. Экономический анализ обоснованности цены. 3. Способы предупреждения потерь от колебания цен и инфляционных процессов. 4. Законодательное регулирование форм расчетов. Банковские правила об осуществлении расчетов, видах платежных документов. 5. Согласование требований относительно применяемой формы расчетов. 6. 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. 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. Документальное оформление результатов сдачи-приемки при передаче товара продавцом покупателю. 4. Экспертиза качества товаров. Учреждения, уполномоченные на проведение экспертизы. Обжалование результатов экспертизы. 5. Особенности приемки импортных и экспортных товаров и оформления актов об их недостатке или ненадлежащем качестве. 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.	1. Виды и характер ответственности за нарушение обязательств, применяемой в торговом обороте. Закон и договор как основания установления (источники) ответственности. Функции ответственности в

	Претензии и рекламации	современных условиях. 2. Правомочия сторон по установлению в договоре и изменению предусмотренных законом мер ответственности. Критерии выбора вида ответственности за нарушения обязательств в торговом обороте. Способы оптимального определения в договорах размера и порядка начисления неустойки (штрафа, пени). 3. Условия освобождения от ответственности за допущенное нарушение обязательства. 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.	<i>Информационный проект – презентация</i> Понятие коммерческой деятельности. Основные этапы развития коммерческого законодательства. Коммерческое право, как отрасль частного права. Предмет коммерческого права. Метод коммерческого права. Структура и состав торгового законодательства. При подготовке к вопросам практического занятия используются следующие методы работы: Реферирование литературы Работа со справочными материалами Работа с Интернет-ресурсами Подготовка презентации
2	Тема №2. Объекты правового регулирования коммерческого права. Структура и инфраструктура товарного рынка.	<i>Информационный проект – презентация</i> Товарный знак, знак обслуживания — их назначение, виды, порядок регистрации. Свидетельство на товарный знак и знак обслуживания. 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. При подготовке к вопросам практического занятия используются следующие методы работы: Реферирование литературы Работа со справочными материалами Работа с Интернет-ресурсами Подготовка презентации
3	Тема №3.	<i>Информационный проект – презентация</i>

	Субъекты коммерческой деятельности.	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. При подготовке к вопросам практического занятия используются следующие методы работы: Реферирование литературы Работа со справочными материалами Работа с Интернет-ресурсами Подготовка презентации
4	Тема №4. Конкуренция в коммерческой деятельности.	<i>Информационный проект – презентация</i> Конкуренция — конституционный принцип осуществления торгово-предпринимательской деятельности. Правовые вопросы создания конкурентной среды в коммерческой сфере. Законодательное запрещение ограничения конкуренции и нарушения правил конкуренции. Антимонопольные органы, их функции и полномочия. При подготовке к вопросам практического занятия используются следующие методы работы: Реферирование литературы Работа со справочными материалами Работа с Интернет-ресурсами Подготовка презентации
5	Тема №5. Система договоров коммерческого права.	<i>Информационный проект – презентация</i> Роль договора в регулировании торгового оборота. Функции договора в современных условиях. Договоры, применяемые в коммерческой деятельности. Развитие системы договоров коммерческого права. При подготовке к вопросам практического занятия используются следующие методы работы: Реферирование литературы Работа со справочными материалами Работа с Интернет-ресурсами Подготовка презентации
6	Тема №6. Условия при заключении коммерческих договоров.	<i>Информационный проект – презентация</i> Заключение договоров на основе типовых форм (проформ), утверждаемых промышленными и торговыми ассоциациями. Правовое регулирование заключения договоров в системах электронной торговли. Заключение контрактов на поставку товаров для государственных нужд. Конкурсный порядок отбора поставщиков. При подготовке к вопросам практического занятия используются

		следующие методы работы: Реферирование литературы Работа со справочными материалами Работа с Интернет-ресурсами Подготовка презентации
7	Тема №7. Заключение, изменение условий и расторжение торговых договоров.	<i>Информационный проект – презентация</i> Включение в договоры, связанные с осуществлением торговой предпринимательской деятельности, условий о возможности одностороннего отказа от исполнения обязательства и одностороннего изменения его условий. Досудебная процедура урегулирования спора. Порядок предъявления иска об изменении условий или расторжении договора. При подготовке к вопросам практического занятия используются следующие методы работы: Реферирование литературы Работа со справочными материалами Работа с Интернет-ресурсами Подготовка презентации
8	Тема №8. Договоры на реализацию товаров.	<i>Информационный проект – презентация</i> Договор купли-продажи — общий договорный вид обязательств на реализацию товаров. Договор поставки, его определение. Особенности поставки товаров для государственных нужд. При подготовке к вопросам практического занятия используются следующие методы работы: Реферирование литературы Работа со справочными материалами Работа с Интернет-ресурсами Подготовка презентации
9	Тема №9. Посреднические договоры в торговле.	<i>Информационный проект – презентация</i> 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. Договоры об исключительной продаже товаров и дистрибьюторские контракты. При подготовке к вопросам практического занятия используются следующие методы работы: Реферирование литературы Работа со справочными материалами

		Работа с Интернет-ресурсами Подготовка презентации
10	Тема №10. Договоры содействующие торговле.	<i>Информационный проект – презентация</i> Договор на проведение маркетинговых исследований. Особенности определения ответственности исполнителя. Договор на создание рекламной продукции. Договоры на предоставление коммерческой информации и ее переработку. Договор хранения. Особенности порядка заключения договоров хранения и определение их содержания в коммерческой сфере. Коммерческая франшиза (концессия). Виды договора коммерческой концессии. При подготовке к вопросам практического занятия используются следующие методы работы: Реферирование литературы Работа со справочными материалами Работа с Интернет-ресурсами Подготовка презентации
11	Тема №11. Организационные договоры в торговле.	<i>Информационный проект – презентация</i> Виды организационных договоров. Договоры о взаимосвязанной деятельности по снабжению ресурсами и сбыту товаров. Договоры об организации перевозок. При подготовке к вопросам практического занятия используются следующие методы работы: Реферирование литературы Работа со справочными материалами Работа с Интернет-ресурсами Подготовка презентации
12	Тема №12. Правовое регулирование порядка установления цен на товары и форм расчетов.	<i>Информационный проект – презентация</i> Законодательное регулирование порядка установления цен на товары. Порядок рыночного формирования цен. Законодательное регулирование форм расчетов. Согласование требований относительно применяемой формы расчетов. При подготовке к вопросам практического занятия используются следующие методы работы: Реферирование литературы Работа со справочными материалами Работа с Интернет-ресурсами Подготовка презентации
13	Тема №13. Приемка товаров по количеству и	<i>Информационный проект – презентация</i> Нормативные акты, регулирующие порядок приемки товаров по количеству и качеству. Определение в договорах порядка и

	качеству. Экспертиза качества.	особенностей приемки отдельных видов товаров. Экспертиза качества товаров. При подготовке к вопросам практического занятия используются следующие методы работы: Реферирование литературы Работа со справочными материалами Работа с Интернет-ресурсами Подготовка презентации
14	Тема №14. Ответственность за нарушение условий торговых договоров. Претензии и рекламации	<i>Информационный проект – презентация</i> Виды и характер ответственности за нарушение обязательств, применяемой в торговом обороте. Функции ответственности в современных условиях. При подготовке к вопросам практического занятия используются следующие методы работы: Реферирование литературы Работа со справочными материалами Работа с Интернет-ресурсами Подготовка презентации

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

7.1 Перечень кодов компетенций, формируемых дисциплиной в процессе освоения образовательной программы

Группа компетенций	Категория компетенций	Код
Профессиональные	-	ПК-1

7.2 Паспорт компетенций

Код оцениваемой компетенции (или её части)	Вид контроля	Компонент фонда оценочных средств
ПК-1	Письменный Устный	Тестовые задания различных типов

7.3 Критерии оценки результатов обучения по дисциплине

В качестве критериев освоения компетенций используются знания, умения, владения.

Критерии оценки знаний студентов (пороговый уровень сформированности компетенции)

Шкала оценивания	Показатели оценивания компетенций
Отлично	- студент глубоко и всесторонне усвоил материал, уверенно, логично, последовательно и грамотно его излагает, опираясь на знания основной и дополнительной литературы, - делает квалифицированные выводы и обобщения; - владеет на высококвалифицированном уровне системой понятий. При проведении тестовых работ критерии оценок следующие: «5» - 90 – 100 %.
Хорошо	- студент твердо усвоил тему, грамотно и по существу излагает ее, опираясь на знания основной и дополнительной литературы; - затрудняется в формулировании квалифицированных выводов и обобщений; - владеет на достаточном уровне системой понятий. При проведении тестовых работ критерии оценок следующие: «4» - 75 – 89 %.
Удовлетворительно	- 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. При проведении тестовых работ критерии оценок следующие «3» - 60 – 74 %.
Неудовлетворительно	- студент не усвоил значительной части материала; - не может аргументировать научные положения; - не формулирует квалифицированных выводов и обобщений; - не владеет системой понятий. При проведении тестовых работ критерии оценок следующие «2» - менее 59%.

**Критерии оценки умений студентов по решению учебно-профессиональных задач и заданий
(продвинутый уровень сформированности компетенции)**

Шкала оценивания	Показатели оценивания компетенций
Отлично	студент самостоятельно и правильно решил учебно-профессиональную задачу или задание, уверенно, логично, последовательно и аргументировано излагал свое решение, используя научные понятия, ссылаясь на нормативную базу. При проведении тестовых работ критерии оценок следующие: «5» - 90 – 100 %.
Хорошо	студент самостоятельно и в основном правильно решил учебно-профессиональную задачу или задание, уверенно, логично, последовательно и аргументировано излагал свое решение, используя научные понятия.

	При проведении тестовых работ критерии оценок следующие «4» - 75 – 89 %.
Удовлетворительно	студент в основном решил учебно-профессиональную задачу или задание, допустил несущественные ошибки, слабо аргументировал свое решение, недостаточно используя научные понятия. При проведении тестовых работ критерии оценок следующие: «3» - 60 – 74 %.
Неудовлетворительно	студент не решил учебно-профессиональную задачу или задание. При проведении тестовых работ критерии оценок следующие: «2» - менее 59%.

Критерии оценки владения студентами навыками решения широкого круга комплексных проблемно-аналитических задач профессиональной деятельности (повышенный уровень сформированности компетенции)

Шкала оценивания	Показатели оценивания компетенций
Отлично	даны исчерпывающие и обоснованные ответы на все поставленные вопросы, правильно и рационально (с использованием рациональных методик) решены задачи деловых игр, кейс-стади; при ответах выделялось главное, все теоретические положения умело увязывались с требованиями руководящих документов; ответы были четкими и краткими, а мысли излагались в логической последовательности; показано умение самостоятельно анализировать факты, события, явления, процессы в их взаимосвязи и диалектическом развитии.
Хорошо	даны полные, достаточно обоснованные ответы на поставленные вопросы, правильно решены практические задания; при ответах не всегда выделялось главное, отдельные положения недостаточно увязывались с требованиями руководящих документов, при решении задач деловых игр, кейс-стади не всегда использовались рациональные методики; ответы в основном были краткими, но не всегда четкими.
Удовлетворительно	даны в основном правильные ответы на все поставленные вопросы, но без должной глубины и обоснования, при решении задач деловых игр, кейс-стади студент использовал прежний опыт, на уточняющие вопросы даны правильные ответы; при ответах не выделялось главное; ответы были многословными, нечеткими и без должной логической последовательности; на отдельные дополнительные вопросы не даны положительные ответы.
Неудовлетворительно	не выполнены требования, предъявляемые к навыкам, оцениваемым “удовлетворительно”.

7.4 Тестовые задания (закрытого, открытого и иного типа)

Вопросы для проверки критерия «знать» (закрытого типа)

1. Юридическое лицо считается созданным с момента:

1. внесения соответствующей записи в Единый государственный реестр юридических лиц;
2. получения документов о регистрации юридического лица в Едином реестре;
3. утверждения устава данного юридического лица.

Ответ: 1

2. Предметом предпринимательского права являются:

1. комплекс правовых отношений, связанных с организацией, осуществлением, государственным регулированием предпринимательства, а также внутрихозяйственные отношения, складывающиеся в ходе предпринимательской деятельности крупных коммерческих структур;
2. -система законодательных актов, которые регулируют общественные отношения между субъектами предпринимательства по поводу осуществления их деятельности;
3. содержание договорных отношений, которые складываются между участниками предпринимательской деятельности.

Ответ: 1

3. Основные субъекты предпринимательского права:

1. государство и муниципальные образования;
2. коммерческие организации и индивидуальные предприниматели;
3. самозанятые граждане, не зарегистрированные в установленном порядке, и общественные организации.

Ответ: 2

4. Источником предпринимательского права является:

1. трудовой договор между работником и работодателем – учредителем коммерческой организации;
2. деловое обыкновение, прописанное сторонами в договоре.
3. правовой обычай;

Ответ: 3

5. Важной особенностью предпринимательского права является:

1. отсутствие предпринимательского кодекса;
2. многообразие источников;
3. специфический предмет регулирования.

Ответ: 1

6. Специальной мерой юридической ответственности предпринимателя является:

1. штраф;
2. дисквалификация;
3. лишение свободы.

Ответ: 2

7. Какова основная цель предпринимательской деятельности?

1. Извлечение прибыли;
2. Получение социальных гарантий;
3. Личностный рост предпринимателя.

Ответ: 1

8. Совокупность вещей, имущественных прав и обязанностей - это:

1. правовой статус гражданина;
2. имущество;
3. предпринимательская правоспособность.

Ответ: 2

9. Каковы основные условия занятия предпринимательской деятельностью физическим лицом?

1. Инициативность и творческий подход;
2. Опыт в области предпринимательства;
3. Дееспособность гражданина и его регистрация в качестве индивидуального предпринимателя;

Ответ: 3

10. Какой государственный орган уполномочен регистрировать индивидуальных предпринимателей?

1. Министерство юстиции РФ;
2. Министерство внутренних дел РФ;
3. Федеральная налоговая служба РФ;

Ответ: 3

11. Признанная судом неспособность должника полностью удовлетворить требования кредитора по денежным обязательствам называется:

1. поручительством;
2. банкротством;
3. просрочка платежа.

Ответ: 2

12. Разрешение государства заниматься теми или иными действиями, включая определенные виды предпринимательской деятельности, называется:

1. лицензированием;
2. государственным регулированием;
3. предпринимательской дееспособностью.

Ответ: 1

13. Результат труда, удовлетворяющий определенную потребность и приобретаемый в результате обмена или купли-продажи, - это:

1. товар;
2. реклама;
3. продукт питания.

Ответ: 1

14. Какой судебный орган специально уполномочен рассматривать дела об экономических спорах?

1. Верховный суд РФ;
2. Конституционный суд РФ;
3. Арбитражный суд РФ;

Ответ: 3

15. Какой критерий извлечения прибыли является решающим при определении деятельности как предпринимательской?

1. размер;
2. систематизм;
3. источник.

Ответ: 2

16. Какой принцип из нижеперечисленных является отраслевым для предпринимательского права?

1. принцип единства экономического пространства;
2. принцип равенства субъектов перед законом;
3. принцип неотвратимости наказания за совершенное правонарушение.

Ответ: 1

17. Какой из указанных видов договоров является источником предпринимательского права?

1. Гражданско-правовой;
2. Нормативный;
3. Публичный;

Ответ: 2

18. Какая из указанных категорий не является субъектом малого и среднего предпринимательства?

1. фермерское хозяйство;
2. потребительский кооператив;
3. ассоциация;

Ответ: 3

19. Добровольный союз граждан, объединившихся на основе членства для производственной или иной хозяйственной деятельности, в которой участвуют сами, и сложивших свои паевые взносы, - это:

1. производственный кооператив;
2. полное товарищество;
3. общество с ограниченной ответственностью.

Ответ: 1

20. Может ли аудиторская организация являться некоммерческой?

1. Нет, не может;
2. Может, если аудит – не основная цель деятельности организации;
3. Может в любом случае.

Ответ: 1

21. Какова максимальная численность работников организации – субъекта малого предпринимательства?

1. 15 человек;
2. 100 человек;
3. 250 человек.

Ответ: 2

22. Число участников общества с ограниченной ответственностью не превышает:

1. 50 человек;
2. 100 человек;

3. 150 человек.

Ответ: 1

23. До какого момента участник полного товарищества должен внести как минимум половину своего вклада в складочный капитал товарищества?

1. До совершения первой сделки товариществом;
2. До подписания учредительного договора;
3. До государственной регистрации;

Ответ: 3

24. Можно ли отстранить полного товарища от участия в прибыли и убытках товарищества?

1. Можно, если достигнуто соответствующее соглашение;
2. Можно в принудительном порядке за неисполнение своих обязанностей;
3. Нет, нельзя;

Ответ: 3

25. Каково максимальное число крестьянских (фермерских) хозяйств, зарегистрированных в качестве юридических лиц, членом которых может являться гражданин?

1. 1;
2. 3;
3. 5.

Ответ: 1

26. В какую форму не имеет право преобразоваться акционерное общество?

1. товарищество на вере;
2. хозяйственное товарищество;
3. производственный кооператив.

Ответ: 1

27. Что из нижеперечисленного не является организационно-правовой формой хозяйственного общества?

1. акционерное общество;
2. общество с ограниченной ответственностью;
3. полное товарищество;

Ответ: 3

28. В число признаков предпринимательства не входит:

1. профессионализм предпринимателя;
2. регулярное извлечение прибыли;
3. организационная независимость предпринимателя.

Ответ: 1

29. Как соотносятся предпринимательское право и коммерческое право?

1. Коммерческое право включает в себя предпринимательское;
2. Коммерческое право является составной частью предпринимательского;
3. Это две разных отрасли права.

Ответ: 2

30. Договор поручительства — это:

1. Договор кредитора и поручителя о возложении на последнего обязанности отвечать за нарушение обязательств третьим лицом — должником
2. Договор поручителя и должника о принятии поручителем на себя долга должника в случае неисполнения такового последним
3. Трехсторонний договор (поручителя, кредитора и должник, обязывающий поручителя гарантировать долг и выдать гарантию
4. Одностороннее обязательство поручителя погасить долг

Ответ: 1

Вопросы для проверки критериев «знать», «уметь» (открытого типа со свободно конструируемым ответом)

1. Коммерческое право включает в себя институты:

Ответ: гражданского и финансового права

2. Применяются ли арбитражными судами положения ст. 183 ГК об одобрении сделки, совершенной представителем с превышением или без полномочий, по аналогии и к сделкам, заключенным органом юридического лица за пределами полномочий (ст. 174 ГК), но впоследствии одобренным полномочным органом?

Ответ: Да, применяются

3. Правоотношения, которые складываются по поводу неимущественных благ, используемых субъектами коммерческой деятельности, таких как фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товара, коммерческая тайна и др., называются:

Ответ: неимущественные предпринимательские правоотношения

4. К первоначальным способам приобретения права собственности на имущество коммерсанта относится:

Ответ: приобретательная давность

5. Для проведения процедуры финансового оздоровления арбитражный суд назначает:

Ответ: административного управляющего

6. Простое складское свидетельство — это:

Ответ: Ценная бумага на предъявителя

7. Досрочная поставка товаров по договору поставки допускается:

Ответ: Только с согласия покупателя

8. Является ли рекламное объявление публичной офертой?

Ответ: Да, если оно содержит все существенные условия договора и из него вытекает воля лица, давшего объявление, заключить договор на указанных в нем условиях с каждым, кто отзовется

9. Санитарно-эпидемиологическая экспертиза продукции — это:

Ответ: Проверка соответствия продукции санитарным нормам и правилам, являющаяся условием ее сертификации

10. Филиалом коммерческой организации является:

Ответ: обособленное подразделение, расположенное вне места нахождения коммерческой организации и осуществляющее все ее функции или их часть, в том числе функции представительства

11. В каком количестве экземпляров выдается коносамент?

Ответ: В любом — по требованию грузоотправителя

12. Государственные и муниципальные казенные предприятия имеют имущество на праве:

Ответ: оперативного управления

13. В договоре купли-продажи указано, что перечисляемая покупателем предоплата является «авансом (задатком)». Каковы последствия такого указания?

Ответ: Предоплата рассматривается в качестве аванса

14. Обычай делового оборота применяется:

Ответ: в случаях, прямо указанных в законодательстве

15. Уставный фонд формируется:

Ответ: в государственном или муниципальном унитарном предприятии

16. Подлежит ли лицензированию деятельность юридических лиц по перевозке собственным автотранспортом собственных работников по надобностям службы?

Ответ: Нет, т.к. служебные перевозки автотранспортом, осуществляемые для обеспечения собственных нужд юридического лица или индивидуального предпринимателя, не лицензируются

17. Какое (какие) из нижеперечисленных обстоятельств имеет (имеют) значение для квалификации заключенного между сторонами договора в качестве договора поставки?

Ответ: Ни одно из перечисленных обстоятельств

18. Договор поставки предусматривает отсрочку платежа. Оплата просрочена. С какого момента поставщик вправе требовать с покупателя уплаты процентов за пользование чужими денежными средствами?

Ответ: С момента, когда согласно договору покупатель обязан произвести платеж

19. Коммерческое право является:

Ответ: специальной отраслью права

20. Сделка, совершенная органом юридического лица с превышением полномочий, является:

Ответ: Ничтожной, если превышены полномочия, установленные законом; оспоримой, если превышены полномочия, установленные учредительными документами, и контрагент знал или заведомо должен был знать об ограничении полномочий

21. Условием договора зафиксирован размер подлежащих взысканию убытков. Каковы последствия?

Ответ: Условие договора о фиксированном размере убытков должно быть квалифицировано как условие о неустойке

22. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» предусматривает:

Ответ: пять процедур банкротства

23. Что неправильно в утверждении: «Унитарные предприятия обладают правом хозяйственного ведения на закрепленное за ними имущество»?

Ответ: Не все унитарные предприятия: за некоторыми из них имущество закрепляется на праве оперативного управления

24. Коммерческое право регулирует:

Ответ: общественные отношения, складывающиеся в связи с осуществлением коммерческой деятельности

25. Прекращение юридического лица без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам происходит:

Ответ: при ликвидации

26. Юридическое лицо, осуществляющее деятельность по совершению гражданско-правовых сделок с ценными бумагами от имени и за счет клиента (в том числе эмитента эмиссионных ценных бумаг при их размещении) или от своего имени и за счет клиента на основании возмездных договоров с клиентом, называется:

Ответ: брокер

27. Государственной регистрации не подлежит:

Ответ: изменение характера деятельности индивидуального предпринимателя

28. В каких случаях товары должны быть маркированы знаком соответствия?

Ответ: Если товары подлежат обязательной сертификации

29. Какие нормы гражданского законодательства применяются к смешанным договорам?

Ответ: Нормы общей части Гражданского кодекса РФ о договорах; нормы о договорах, элементы которых содержатся в смешанном договоре, — если иное не вытекает из соглашения сторон или существа смешанного договора

30. Цена, складывающаяся на товарном рынке без государственного воздействия на нее, называется:

Ответ: свободная (рыночная) цена

31. Издание нормативных правовых актов по вопросам приватизации относится к полномочиям:

Ответ: Правительства РФ

32. Лицензия не теряет юридическую силу в случае:

Ответ: прекращения деятельности юридического лица в результате реорганизации в форме преобразования

33. Мировое соглашение заключается:

Ответ: в письменной форме

34. Каковы последствия отсутствия в договоре поставки условия о цене товара?

Ответ: Договор считается заключенным. Товар должен быть оплачен по цене, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные товары

35. Публичной офертой является:

Ответ: публичное предложение о продаже государственного или муниципального имущества

36. Наименование какой коммерческой организации должно указывать на характер ее деятельности:

Ответ: производственного кооператива

37. Товарная биржа является субъектом:

Ответ: исключительной компетенции

38. Каким образом для целей налогообложения определяется доход организации, приобретшей и в последующем уступившей право требования об уплате денежных сумм за поставленные товары?

Ответ: Как сумма средств, полученных организацией при уступке права требования за вычетом суммы расходов по приобретению права требования

39. В соответствии с Федеральным законом «О рынке ценных бумаг» депозитарием признается:

Ответ: юридическое лицо, осуществляющее деятельность по оказанию услуг по хранению сертификатов ценных бумаг и (или) учету и переходу прав на ценные бумаги

40. При отсутствии в договоре каких-либо специальных указаний убытки могут быть взысканы:

Ответ: В части, не покрытой неустойкой

41. Договор складского хранения заключается в форме:

Ответ: письменной

42. Договоры, заключаемые на оптовом рынке, являются:

Ответ: публичными

43. Форма выпускаемых эмиссионных ценных бумаг определяется:

Ответ: Эмитентом

44. Право собственности на вновь создаваемое недвижимое имущество или передаваемое по договору возникает с момента:

Ответ: государственной регистрации этой недвижимости

45. Юридические лица, которые осуществляют виды профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг, предусмотренные ФЗ «О рынке ценных бумаг», называются:

Ответ: профессиональными участниками рынка ценных бумаг

46. Регистратор на рынке ценных бумаг, — это:

Ответ: юридическое лицо, осуществляющее деятельность по ведению реестра владельцев ценных бумаг

47. Договор финансовой аренды (договор лизинга) — гражданско-правовой договор, в соответствии с которым арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца и предоставить арендатору это имущество:

Ответ: за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей

48. Товар — это любая вещь:

Ответ: не ограниченная в обороте, свободно отчуждаемая и переходящая от одного лица к другому по договору купли-продажи

49. Суть обязательства, возникающего из договора транспортной экспедиции, состоит в том, что одна сторона (экспедитор) обязуется за вознаграждение и за счет другой стороны (клиента), в качестве которой выступает грузоотправитель или грузополучатель, оказать ряд услуг, связанных с:

Ответ: перевозкой груза

50. Аудиторская организация может быть создана в любой организационно-правовой форме, за исключением:

Ответ: открытого акционерного общества

Вопросы для проверки критериев «уметь», «владеть» (открытого типа в виде расчетных задач, практико-ориентированных заданий, ситуационных задач)

Задача 1. Во время урагана было уничтожено оборудование, переданное в лизинг Ивановым Петрову. Петров отказывается нести ответственность, заявляя, что риск случайной гибели арендованного имущества должен нести собственник имущества, а собственником оборудования является Иванов. Иванов утверждает, что ответственность за случайную гибель оборудования должен нести лизингополучатель. Кто прав?

Ответ: Риск случайной гибели или случайной порчи арендованного имущества переходит к арендатору в момент передачи ему арендованного имущества, если иное не предусмотрено договором финансовой аренды.

Задача 2 По договору лизинга арендодатель Иванов обязуется приобрести в собственность земельный участок, указанный арендатором Петровым, и предоставить Петрову за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей. Вправе ли Петров непосредственно предъявить продавцу земельного участка требования, вытекающие из договора купли-продажи участка, заключенного между продавцом и арендодателем?

Ответ: По договору финансовой аренды (договору лизинга) арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца и предоставить арендатору это имущество за плату во временное владение и пользование. Арендодатель в этом случае не несет ответственности за выбор предмета аренды и продавца.

Задача 3 Получатель товара по договору поставки товаров отказывается оплатить денежное требование третьему лицу, которому по договору финансирования под уступку

денежного требования поставщик товара уступил это требование к получателю товара. Получатель обосновывает свои действия тем, что в договоре поставки товаров, заключенному с поставщиком, предусмотрен запрет уступки денежного требования. Законен ли отказ получателя товара?

Ответ: По договору финансирования под уступку денежного требования (договору факторинга) одна сторона (клиент) обязуется уступить другой стороне - финансовому агенту (фактору) денежные требования к третьему лицу (должнику) и оплатить оказанные услуги, а финансовый агент (фактор) обязуется совершить не менее двух следующих действий, связанных с денежными требованиями, являющимися предметом уступки: передавать клиенту денежные средства в счет денежных требований, в том числе в виде займа или предварительного платежа (аванса);

Задача 4 Где будет считаться исполненным обязательство передать товар, предусматривающее его перевозку последовательно железнодорожным, водным и автомобильным транспортом?

Ответ: В случаях, когда из договора купли-продажи не вытекает обязанность продавца по доставке товара или передаче товара в месте его нахождения покупателю, обязанность продавца передать товар покупателю считается исполненной в момент сдачи товара перевозчику или организации связи для доставки покупателю, если договором не предусмотрено иное.

Задача 5 При составлении договора купли-продажи квартиры стороны приняли решение заверить этот договор у нотариуса. Будет ли данный договор признан действительным, если, в соответствии с законом, договор данного вида должен быть заключен в простой письменной форме, а согласно ст. 550 ГК РФ несоблюдение формы договора продажи недвижимости влечет его недействительность?

Ответ: Договор продажи недвижимости заключается в письменной форме путем составления одного документа, подписанного сторонами (пункт 2 статьи 434).

Несоблюдение формы договора продажи недвижимости влечет его недействительность.

Задача 6 Петров был приглашен для участия в закрытом конкурсе, назначенном организатором конкурса на 1 марта 2023 г. В связи с тем, что организатор отказался от проведения торгов 20 февраля 2023 г., Петров потребовал от организатора конкурса возмещения убытков и возвращения задатка. Правомерно ли требование Петрова?

Ответ: Организатор торгов, опубликовавший извещение, вправе отказаться от проведения аукциона в любое время, но не позднее чем за три дня до наступления даты его проведения, а от проведения конкурса - не позднее чем за тридцать дней до проведения конкурса. Организатор закрытого аукциона или закрытого конкурса обязан возместить приглашенным им участникам реальный ущерб независимо от того, в какой именно срок после направления извещения последовал отказ от проведения торгов.

Задача 7 Частный предприниматель Иванов заключил договор с торговой компанией на покупку партии счетчиков воды. Через неделю Иванов потребовал расторжения договора купли-продажи, ссылаясь на то, что условия договора были определены другой стороной, он был лишен возможности участвовать в определении условий договора и условия договора им были приняты путем присоединения к предложенному договору в целом, а договор ограничивает ответственность другой стороны за нарушение обязательств. Правомерны ли требования Иванова?

Ответ: Да. Присоединившаяся к договору сторона вправе потребовать расторжения или изменения договора, если договор присоединения хотя и не противоречит закону и иным

правовым актам, но лишает эту сторону прав, обычно предоставляемых по договорам такого вида, исключает или ограничивает ответственность другой стороны за нарушение обязательств либо содержит другие явно обременительные для присоединившейся стороны условия, которые она исходя из своих разумно понимаемых интересов не приняла бы при наличии у нее возможности участвовать в определении условий договора.

Задача 8 При наступлении страхового случая Иванов обратился в Агентство по страхованию вкладов с требованием возмещения по вкладу на предъявителя и предъявил сберегательную книжку на предъявителя. В удовлетворении требований Иванова Агентство отказало. Правомерен ли отказ Агентства?

Ответ. Нет, не правомерен. Право требования вкладчика на возмещение по вкладу (вкладам) возникает со дня наступления страхового случая.

Задача 9 Жена Иванова, являющегося субъектом кредитной истории, обратилась в бюро кредитных историй, в котором находится кредитная история Иванова, с запросом о предоставлении ей кредитного отчета по кредитной истории ее мужа Иванова. В бюро кредитных историй ей отказали в предоставлении данного кредитного отчета. Правомерен ли отказ бюро кредитных историй?

Ответ: Да. Жена не входит в перечень. Бюро кредитных историй предоставляет кредитный отчет следующим лицам: 1) пользователю кредитной истории - по его запросу; 2) субъекту кредитной истории 3) опекуну (попечителю) физического лица 4) в суд (судье) по делу, находящемуся в его производстве, 5) в органы предварительного следствия по уголовному делу, 6) в федеральный орган исполнительной власти, 7) нотариусу 8) в Банк России - по его запросу 9) арбитражному управляющему

Задача 10 Петров, являющийся субъектом кредитной истории, впервые обратился в бюро кредитной истории, где хранится его кредитная история, с запросом о предоставлении кредитного отчета по его кредитной истории. В бюро кредитных историй за эту услугу с него потребовали плату. Правомерны ли требования бюро кредитных историй?

Ответ: Неправомерны. Субъект кредитной истории вправе в каждом бюро кредитных историй, в котором хранится кредитная история о нем, один раз в год бесплатно и любое количество раз за плату без указания причин получить кредитный отчет по своей кредитной истории. Так как Петров впервые обратился в это бюро кредитных историй, то ему обязаны бесплатно предоставить кредитный отчет по его кредитной истории.

7.5 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания индикаторов достижения компетенций в процессе промежуточного контроля

Промежуточная аттестация является основной формой контроля учебной работы обучающихся и оценивает результат учебной деятельности обучающихся за семестр. Основными формами промежуточной аттестации, определяемой ФГОС являются:

- экзамен по отдельной дисциплине;
- зачет по отдельной дисциплине.

Экзамен (зачет) – проверочное испытание по какому-нибудь учебному предмету. Это конечная форма изучения определенной дисциплины, механизм выявления и оценки результатов учебного процесса.

Цель экзамена (зачета) – завершить курс изучения конкретной дисциплины, оценить уровень полученных студентом знаний.

Зачет – вид мероприятия промежуточной аттестации, в результате которого обучающий

получает оценку в шкале «зачтено»/«незачтено». Зачет может приниматься как в устной форме (которая предполагает ответы студентов на теоретические вопросы), так и выставляться по результатам выполнения студентами установленных программой видов работ.

Тем самым экзамены и зачеты содействуют решению главной задачи высшего образования – подготовке квалифицированных специалистов. Основными функциями Экзаменов (зачетов) являются обучающая, оценивающая и воспитательная. Обучающее значение экзаменов (зачетов) состоит в том, что студент в период экзаменационной сессии вновь обращается к пройденному учебному материалу, перечитывает конспект лекций, учебник, иные источники информации. Он не только повторяет и закрепляет полученные знания, но и получает новые. Именно во время подготовки к экзаменам «старые» знания обобщаются и переводятся на качественно новый уровень – на уровень системы как упорядоченной совокупности данных. Правильная подготовка к экзамену позволяет понять логику всего предмета в целом. Новые знания студент получает не только из лекций и семинарских занятий, но и в результате самостоятельной работы. В том числе изучая отдельные темы (проблемы), предложенные для самостоятельного изучения, новейшую научную литературу.

Оценивающая функция экзаменов заключается в том, что они не только обучают, но и подводят итоги как знаниям студентов (что выражается в конкретной оценке), так и в некотором роде всей учебной работе по данному предмету. В определенной степени преподаватель-экзаменатор, выставляя оценку студенту, оценивает (часто самокритично) и результаты своей деятельности. Если экзамены принимаются объективно и в доброжелательной обстановке, то они, бесспорно, играют и большую воспитательную роль: стимулируют трудолюбие, принципиальность, ответственное отношение к делу, развивают чувство справедливости, уважения к науке, вузу и преподавателям. Экзамен, как и всякая иная форма учебного процесса, имеет свои нюансы, тонкости, которые студенту необходимо знать и учитывать. В систему подготовки к экзамену входят и такие вопросы: что и как запоминать при подготовке к экзамену; по каким источникам готовиться и на что направлять основные усилия.

При подготовке к экзамену (зачету) по конкретной дисциплине необходимо запоминать определения понятий, ибо именно в них фиксируются признаки, показывающие их сущность и позволяющие отличить данную категорию от других.

Кроме того, в процессе заучивания определений конкретных понятий студент «наращивает» свою научную культуру, формирует профессиональное сознание, связанное со специфической терминологией и соответствующей профессиональной деятельностью. Любая наука имеет свою систему понятий, и студент, запоминая конкретную учебную информацию, приобщается к данной системе, вынужден «подниматься» до ее уровня, использовать ее язык, а не пытаться объяснить ту или иную категорию на основе обыденного сознания, что нередко приводит к искажению содержания рассматриваемых проблем. Однако преподаватель на экзамене проверяет не столько уровень запоминания учебного материала, сколько то, как студент понимает те или иные научные категории и реальные проблемы, как умеет мыслить, аргументировать, отстаивать определенную позицию, объяснять заученную информацию своими словами.

Для успешной сдачи экзамена необходимо разумное сочетание запоминания и понимания, простого воспроизводства учебной информации и работы мысли.

Следует иметь в виду, что некоторая учебная информация поддается так называемому «условно гарантированному» запоминанию, т. е. запоминанию при помощи определенных доступных учебно-методических средств и приемов.

Речь, например, идет о той информации, которая содержится в программе курса. Ведь она включает в себя разделы, темы и основные понятия предмета, в рамках которых и формируются вопросы для экзамена. Важно понять, что программа составляется по

определенным правилам: имеет свою логику изложения основного учебного материала, обладает структурой, в которой каждый элемент (раздел, тема, проблема) занимает строго отведенное ему место и играет конкретную роль, ранжируется по значимости, смысловой соподчиненности. Если проанализировать, где расположен экзаменационный вопрос (в каком разделе, теме, абзаце), как он связан и соотносится с другими вопросами, и применить приемы, которые можно назвать приемами систематического и логического толкования, можно гораздо увереннее и грамотнее построить свой ответ.

Для того чтобы быть уверенным на экзамене и зачете, необходимо ответы на наиболее трудные с точки зрения студента вопросы подготовить заранее в течение семестра и тезисно записать. Осмысленное письменное изложение материала включает дополнительные (моторные) ресурсы памяти и способствует лучшему запоминанию.

В идеале к экзаменам необходимо начинать готовиться с первой лекции, семинара по данному курсу. Однако далеко не все студенты сразу хотят «включаться» в такую долгосрочную и трудоемкую работу. Чаще они выбирают «штурмовой метод», когда факты закрепляются в памяти в продолжение немногих часов или дней и лишь для того, чтобы побыстрее сдать экзамен. Однако представления, полученные таким способом, не могут дать истинных знаний. Знания, приобретенные с помощью подобного метода, как правило, менее прочные и надежные, бессистемные и формальные.

Материал же, набираемый памятью постепенно, день за днем, освещенный критическим анализом, связанный ассоциациями с другими событиями и фактами и неоднократно подвергавшийся обсуждению, образует качественные знания.

При подготовке к экзамену следует, прежде всего, особое внимание уделить конспектам лекций, а уж затем учебникам, курсам лекций и другим учебным и учебно-методическим источникам. Лекции обладают рядом преимуществ: они более детальные, иллюстрированные и оперативные, позволяют оценить современную ситуацию, ответить на вопросы, интересующие аудиторию в данный момент. Опубликование же учебных материалов требует определенного времени. Поэтому часть полезной информации может быстро устареть или потерять актуальность.

Особое внимание при подготовке к экзамену (зачету) необходимо уделить терминологии, т. к. успешное овладение любой дисциплиной предполагает усвоение основных понятий, их признаков и особенности.

Таким образом, подготовка к экзамену (зачету) включает в себя:

- проработку основных вопросов курса;
- чтение основной и дополнительной литературы по темам курса;
- подбор примеров из практики, иллюстрирующих теоретический материал курса;
- выполнение промежуточных и итоговых тестов по дисциплине;
- систематизацию и конкретизацию основных понятий дисциплины.

При прохождении тестирования пользоваться конспектами лекций, учебниками, и иными материалами не разрешено. Оценивается по количеству правильно отвеченных вопросов. Проверяются знания.

При оценке решения заданий (задач, кейсов) анализируется понимание обучающимся конкретной ситуации, правильность её понимания в соответствии с изучаемым материалом, способность обоснования выбранной точки зрения, глубина проработки рассматриваемого вопроса, умением выявить основные положения затронутого вопроса. Проверяются умения и навыки.

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 специальностям «Юриспруденция» и «Коммерция (торговое дело)» / Н. Д. Эриашвили, М. Н. Илюшина, П. В. Алексей [и др.] ; под редакцией М. М. Рассолова, И. В. Петрова, П. В. Алексия. — 4-е изд. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2019. — 503 с. — ISBN 978-5-238-01792-1. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/81785.html>.

2. Баранов, В. А. Коммерческое право. Правовое регулирование организации коммерческой деятельности: учебное пособие / В. А. Баранов. — Тамбов : Тамбовский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2019. — 128 с. — ISBN 978-5-8265-1711-6. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/85957.html>

8.2. Дополнительная учебная литература:

1. Рубцова, Н. В. Коммерческое право. Практикум : учебное пособие / Н. В. Рубцова. — Новосибирск: Новосибирский государственный технический университет, 2019. — 40 с. — ISBN 978-5-7782-2154-3. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/44787.html>

2. 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>

8.3. Периодические издания

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

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

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

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

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

1. Официальный интернет-портал правовой информации www.pravo.gov.ru
2. Конституция Российской Федерации: <http://www.constitution.ru/>
3. Государственная Дума Федерального Собрания РФ: <http://duma.gov.ru>
4. Министерство внутренних дел Российской Федерации: <https://мвд.рф/>
5. Министерство Юстиции Российской Федерации: <https://minjust.gov.ru/ru/>
6. Федеральная палата адвокатов Российской Федерации: <https://fparf.ru/>
7. Федеральная нотариальная палата: <https://notariat.ru/ru-ru/>
8. Министерство финансов Российской Федерации: <https://minfin.gov.ru/>
9. Федеральная налоговая служба (<http://www.nalog.ru>)
10. Федеральная таможенная служба (www.customs.ru)
11. Министерство экономического развития Российской Федерации (www.economy.gov.ru)
12. Российская государственная библиотека (<http://www.rsl.ru/>)
13. Юридический портал «Право»: <https://pravo.ru/>

14. Единый информационно-правовой портал по вопросам изменений в законодательстве: <https://zakonia.ru/>
15. «Кодексы и законы» - правовая навигационная система: <https://www.zakonrf.info/>
16. Большой юридический словарь: <https://gufo.me/dict/law>
17. КонсультантПлюс: справочная правовая система: <https://www.consultant.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.Операционная система Microsoft Windows
- 2.Microsoft Office 2010-2016
- 3.Антивирус Kaspersky Endpoint Security
- 4.Программа для работы с pdf файлами AdobeReader
- 5.Архиватор 7-zip
- 6.Справочно-правовая система КонсультантПлюс

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

1. Специализированная мебель, отвечающая всем установленным нормам и требованиям;
2. Технические средства обучения, в том числе наборы демонстрационного оборудования, служащие для представления учебной информации (мобильное мультимедийное оборудование)

13. Образовательные технологии, используемые при освоении дисциплины

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

На учебных занятиях используются технические средства обучения – проектор, ноутбук, проекционный экран, колонки 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.*