

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

УТВЕРЖДАЮ
Директор Таганрогского института
имени А.П. Чехова (филиала)
РГЭУ (РИНХ)
_____ Голобородько А.Ю.
« ____ » _____ 20 ____ г.

**Рабочая программа дисциплины
Коммерческое право**

направление 40.03.01 Юриспруденция
направленность (профиль) 40.03.01.02 Гражданско-правовой

Для набора 2023 года

Квалификация
Бакалавр

КАФЕДРА отраслевых юридических дисциплин**Распределение часов дисциплины по семестрам**

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	8 (4.2)		Итого	
Неделя	9 5/6			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	18	18	18	18
Практические	36	36	36	36
Итого ауд.	54	54	54	54
Контактная работа	54	54	54	54
Сам. работа	54	54	54	54
Итого	108	108	108	108

ОСНОВАНИЕ

Учебный план утвержден учёным советом вуза от 29.08.2023 протокол № 1.

Программу составил(и): канд. юрид. наук, зав. каф., Курилкина Ольга Александровна _____

Зав. кафедрой: Курилкина О. А. _____

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	
1.1	<input type="checkbox"/> совершенствование профессионального уровня подготовки юристов в
1.2	сфере правового регулирования деятельности корпоративных организаций;
1.3	<input type="checkbox"/> углубленное изучение законодательства, регулирующего правовое
1.4	положение корпораций, практики его применения, научных взглядов;
1.5	<input type="checkbox"/> подготовка юридических кадров для успешной деятельности в
1.6	правовой системе российского общества с учетом специфики задач
1.7	Министерства юстиции Российской Федерации;
1.8	<input type="checkbox"/> формирование необходимых профессиональных и нравственных
1.9	качеств личности отечественного юриста.

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	
ОПК-6.1: Обладает знаниями по подготовке проектов нормативных правовых актов и иных юридических документов	
ОПК-6.2: Использует навыки составления проектов нормативных правовых актов и иных юридических документов	
ОПК-6.3: Оценивает качество проектов нормативных правовых актов и иных юридических документов	
ОПК-2.1: Анализирует задачи профессиональной деятельности с позиции их отраслевой направленности	
ОПК-2.2: Применяет нормы материального и процессуального права при решении поставленных профессиональных задач	
ОПК-2.3: Выявляет недостатки, коллизии и пробелы нормативно-правового регулирования различных общественных отношений	
ПК-10.1: Осознает важность правильного и полного отражения результатов профессиональной деятельности в юридической и иной документации	
ПК-10.2: Грамотно оформляет юридическую и иную документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации	
ПК-10.3: Объективно, достоверно и полно отражает результаты своей профессиональной деятельности в юридической и иной документации	

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:	
Знать:	знания основных понятий, категорий, институтов, правовых статусов субъектов, правоотношений, применительно к отдельным отраслям юридических наук
Уметь:	использовать знания основных понятий, категорий, институтов, правовых статусов субъектов, правоотношений, применительно к отдельным отраслям юридических наук
Владеть:	методами осуществления знаний основных понятий, категорий, институтов, правовых статусов субъектов, правоотношений, применительно к отдельным отраслям юридических наук

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ					
Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература
	Раздел 1. Лекции				

1.1	Коммерческое право, место в системе законодательства. /Лек/	8	9	ОПК-2.1 ОПК-2.2 ОПК-2.3	Л1.4 Л1.1 Л1.2 Л1.1 Л1.3 Л1.1Л2.3 Л2.4
1.2	Субъекты коммерческой деятельности /Лек/	8	9	ОПК-2.1 ОПК-2.3 ОПК-6.1	Л1.4 Л1.1Л2.3 Л2.4
	Раздел 2. Практические				
2.1	Объекты коммерческого оборота /Пр/	8	9	ОПК-2.1 ОПК-2.3	Л1.4 Л1.1Л2.4
2.2	Правовые основы индивидуализации и субъектов коммерческой деятельности /Пр/	8	9	ОПК-2.1 ОПК-2.3 ОПК-6.1	Л1.4 Л1.1Л2.3 Л2.4
2.3	Правовые формы организации товарного рынка /Пр/	8	9	ОПК-2.1 ОПК-2.3 ОПК-6.2	Л2.4Л1.4 Л1.1
2.4	Государственное регулирование коммерческой деятельности /Пр/	8	9	ОПК-2.1 ОПК-2.3 ОПК-6.1	Л1.4 Л1.3Л1.1
	Раздел 3. Самостоятельные				
3.1	1. Понятие и правовой статус коммерческой информации. Виды коммерческой информации. 2. Законодательное, договорное регулирование коммерческой тайны. 3. Порядок защиты режима коммерческой тайны. Конфиденциальное делопроизводство. 4. Услуги информационного характера, обеспечивающие коммерческую деятельность. Система экономической контрразведки предприятия. Организация службы экономической безопасности предприятия. 5. Коммерческая тайна и инсайдерская информация. 6. Правовой режим секрета производства (ноу-хау). Персональные данные. 7. Ответственность за раскрытие коммерческой тайны /Ср/	8	9	ОПК-2.1 ОПК-2.3	Л1.4 Л1.1Л2.4

3.2	<p>1. Понятие и социально-экономическая роль конкуренции. Способы создания конкурентной среды.</p> <p>2. Монополия и ее виды.</p> <p>3. Понятие недобросовестной конкуренции. Общая характеристика общественных отношений, регулируемых антимонопольным законодательством в части недобросовестной конкуренции.</p> <p>4. Государственное регулирование в области защиты от недобросовестной конкуренции. Соотношение требований гражданского законодательства, в том числе законодательства об интеллектуальной собственности, и антимонопольного законодательства в части защиты от недобросовестной конкуренции.</p> <p>5. Доминирующее положение на рынке. Федеральная антимонопольная служба. Защита конкуренции и ответственность за злоупотребление доминирующим положением на рынке.</p> <p>6. Понятие естественной монополии. Виды естественных монополий. Государственное регулирование деятельности естественных монополий.</p> <p>7. Понятие ответственности за нарушение антимонопольного законодательства в сфере недобросовестной конкуренции. /Ср/</p>	8	9	ОПК-2.1 ОПК-2.2 ОПК-6.1	Л1.4 Л1.3Л2.4
3.3	<p>1. Понятие и признаки рекламы, Функции рекламной деятельности. Основные понятия, используемые в Федеральном законе «О рекламе».</p> <p>2. Субъекты рекламного процесса: особенности их правового положения.</p> <p>3. Законодательство о рекламе: источники правового регулирования рекламы. Соотношение общего и специального правового регулирования рекламы.</p> <p>4. Понятие и формы ненадлежащей рекламы. Недобросовестная и недостоверная реклама. Использование образа несовершеннолетних в рекламе.</p> <p>5. Требования, установленные к рекламе алкогольной продукция, пива и напитков, изготовленных на его основе, табака, табачных изделий и курительных принадлежностей.</p> <p>6. Особенности рекламы лекарственных средств, изделий медицинского назначения, биологически-активных и пищевых добавок, продуктов детского питания.</p> <p>7. Требования к рекламе продукции военного назначения и оружия.</p> <p>8. Требования к рекламе финансовых услуг и ценных бумаг.</p> <p>9. Особенности рекламы основанных на риске игр и пари.</p> <p>10. Ответственность участников рекламного процесса за ненадлежащую рекламу.</p> <p>11. Контрреклама: понятие и порядок осуществления. /Ср/</p>	8	9	ОПК-2.1 ОПК-2.3 ОПК-6.1	Л1.4 Л1.2Л2.4

3.4	<p>1. Понятие и значение договора в коммерческой деятельности. Соотношение понятий торговая сделка и торговый договор.</p> <p>2. Содержание договора. Классификация условий договора.</p> <p>3. Понятие существенных условий договора. Существенные условия договора для различных видов договора. Условия договора, устанавливаемые соглашением сторон как существенные.</p> <p>4. Цена, как одно из условий договора. Правовые последствия отсутствия цены в содержании коммерческого договора.</p> <p>5. Примерные условия договора для различных видов договоров, применяемые на практике. Обычай при выработке условий договора.</p> <p>6. Форма торгового договора. Последствия несоблюдения формы договора, предусмотренного законодательством или соглашением сторон.</p> <p>7. Типовые бланки договоров, их юридическая природа. Порядок заключения торговых договоров.</p> <p>8. Отличие предложения от оферты. Особенности публичной оферты. Отзыв оферты. Права и обязанности стороны, направившей оферту. Условия акцепта оферты. Правовые последствия акцепта оферты или отказа от оферты для стороны, получившей оферту.</p> <p>9. Заключение договора в обязательном порядке. Особенности заключения договора на организованных торгах. Изменение и расторжение договора по соглашению сторон. Изменение или расторжение договора в судебном порядке по требованию сторон. /Ср/</p>	8	9	ОПК-2.1 ОПК-2.3 ОПК-6.1	Л1.4 Л1.3Л2.4
-----	---	---	---	-------------------------------	---------------

3.5	<p>1. Понятие реализации. Понятие реализационных договоров. Классификация реализационных договоров.</p> <p>2. Договор поставки. Стороны и предмет договора поставки. Признаки договора поставки. Существенные условия договора поставки.</p> <p>3. Права и обязанности сторон договора поставки. Ответственность сторон по договору поставки. Изменение и прекращение договора поставки</p> <p>Договор поставки товаров для государственных или муниципальных нужд.</p> <p>4. Нормативно-правовое регулирование договора. Стороны и предмет договора. Порядок заключения, изменения и расторжения договора. Ответственность сторон по договору поставки товаров для государственных или муниципальных нужд.</p> <p>5. Договор контрактации. Стороны и предмет договора. Права и обязанности сторон договора. Ответственность сторон договора контрактации.</p> <p>6. Договор мены. Предмет договора мены. Права и обязанности сторон по договору. Переход права собственности по договору. Договор мены и бартерные сделки.</p> <p>7. Непоименованные в Гражданском кодексе реализационные договоры: договор оптовой-купли продажи, договор комплексной поставки, договор поставки продовольственных товаров в торговую сеть.</p> <p>8. Договор оптовой купли-продажи. Две концепции договора оптовой купли-продажи. /Ср/</p>	8	9	ОПК-2.1 ОПК-2.3 ОПК-6.1	Л1.4 Л1.1Л2.3 Л2.4
-----	---	---	---	-------------------------------	-----------------------

3.6	<p>1. Договоры комиссии, поручения и агентский: понятие, отличия и особенности. Модель договора комиссии и модель поручения. Преимущества и недостатки всех видов посреднических договоров. Распространенные мифы.</p> <p>2. Правовая характеристика сделок посредников с третьими лицами. Права, обязанности и ответственность посредника. Субкомиссия, субагентский договор, перепоручение.</p> <p>3. Документооборот по посредническим договорам: отчет, акт, счетафактуры и накладные. Поручение – зачем и как его делать, когда в нем нет необходимости.</p> <p>4. Способы определения вознаграждения посредника, его экономическое обоснование. Делькредере. Дополнительная выгода, продажа/закуп по цене выше и ниже указанной комитентом/агентом.</p> <p>5. Договор транспортной экспедиции Понятие договора транспортной экспедиции. Особенности договора транспортной экспедиции. Соотношение транспортной экспедиции с другими смежными договорами (договор поручения, агентский договор, договор комиссии, договор перевозки груза). Деятельность экспедиторов в качестве агента от имени клиента и в качестве перевозчика. Особенности регулирования международного договора транспортного экспедирования. Права и обязанности сторон. Оформление поручения экспедитору на выполнение определенных операций. Экспедиторские документы: отгрузочное поручение, экспедиторская расписка, складская расписка, счет экспедитора. Ответственность сторон.</p> <p>6. Понятие франчайзинга. Характеристика договора франчайзинга. Виды франчайзинга. Франчайзер и франчайзи. Регулирование договора франчайзинга нормами гл. 54 «Договор коммерческой концессии» ГК РФ. Понятие договора коммерческой концессии в Российской Федерации. Признаки договора коммерческой концессии. Основные цели правового регулирования коммерческой концессии: Предмет договора. Существенные условия договора коммерческой концессии.</p> <p>7. Случайное посредничество в международной торговле Правовое регулирование случайного посредничества. Типовой контракт случайного посредничества МТП. Типы оказываемых посредником услуг. Различие между случайным посредником и коммерческим агентом.</p> <p>8. Посредничество при заключении сделок через Интернет Правовая характеристика правоотношений при заключении договоров с использованием электронных средств связи. Особенности правоотношений при заключении договоров с участием информационных посредников провайдеров. Правоотношения сторон в рамках электронного обмена</p>	8	9	ОПК-2.1 ОПК-2.3 ОПК-6.1	Л1.4 Л1.1Л2.3 Л2.4
-----	--	---	---	-------------------------------	-----------------------

данными. /Ср/				
---------------	--	--	--	--

4. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Структура и содержание фонда оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации представлены в Приложении 1 к рабочей программе дисциплины.

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.1	Егорова М. А.	Коммерческое право: учебно-методический комплекс	Москва: Статут, 2012	http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=450194 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.2	Беляева О. А.	Коммерческое право России: курс лекций: курс лекций	Москва: Юстицинформ, 2009	http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=460418 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.3	Рубцова, Н. В.	Коммерческое право. Практикум: учебное пособие	Новосибирск: Новосибирский государственный технический университет, 2012	http://www.iprbookshop.ru/44787.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

5.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.1	Пугинский Б. И.	Коммерческое право. Научно-практический журнал: журнал	Москва: Зерцало-М, 2007	http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=56141 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.2	Егорова, М. А.	Коммерческое право: учебник для вузов	Москва: Статут, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, 2013	http://www.iprbookshop.ru/29208.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.3	Егорова, М. А.	Коммерческое право: учебно-методический комплекс учебной дисциплины	Москва: Статут, 2012	http://www.iprbookshop.ru/29209.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.4	Колотилин, А. В.	Коммерческое право: учебно-методическое пособие	Санкт-Петербург: Университет ИТМО, Институт холода и биотехнологий, 2014	http://www.iprbookshop.ru/66510.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

Л2.5	Баранов, В. А.	Коммерческое право. Правовое регулирование организации коммерческой деятельности: учебное пособие	Тамбов: Тамбовский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2017	http://www.iprbookshop.ru/85957.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
5.3 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы				
1 http://www.supcourt.ru (Сайт Верховного Суда Российской Федерации)				

2 http://dsp.sudrf.ru (Сайт Дисциплинарного судебного присутствия)
3 https://mvd.ru/ (Сайт Министерства внутренних дел РФ)
4 http://fsb.ru/ (Сайт Федеральной службы безопасности РФ)
5 http://www.sledcom.ru (Сайт Следственного комитета Российской Федерации)
6 http://www.genproc.ru (Сайт Генеральной прокуратуры Российской Федерации)
7 http://pravo.gov.ru/ (Официальный интернет-портал правовой информации)
8 http://law.edu.ru (Федеральный правовой портал «Юридическая Россия»)
9 http://www.allpravo.ru (Информационно-образовательный юридический портал)
10 http://www.lawlibrary.ru (Юридическая научная библиотека издательства «Спарк»)
5.4. Перечень программного обеспечения
Гарант (учебная версия)
5.5. Учебно-методические материалы для студентов с ограниченными возможностями здоровья
При необходимости по заявлению обучающегося с ограниченными возможностями здоровья учебно-методические материалы предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям здоровья и восприятия информации. Для лиц с нарушениями зрения: в форме аудиофайла; в печатной форме увеличенным шрифтом. Для лиц с нарушениями слуха: в форме электронного документа; в печатной форме. Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в форме электронного документа; в печатной форме.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
Помещения для проведения всех видов работ, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимой специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения. Для проведения лекционных занятий используется демонстрационное оборудование.
Для проведения практических занятий должны быть установлены средства Libre Office.

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
Методические указания по освоению дисциплины представлены в Приложении 2 к рабочей программе дисциплины.

Приложение 1

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

1.1 Показатели и критерии оценивания компетенций:

ЗУН, составляющие компетенцию	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Средства оценивания
<p>УК-2. Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений</p>			
<p>З юридические основания для представления и описания результатов деятельности; правовые нормы для оценки результатов решения задач; правовые нормы, предъявляемые к способам решения профессиональных задач, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений</p>	<p>владеет знаниями учебного материала и понятийным аппаратом в области коммерческого права; умениями связывать теорию с практикой; умениями иллюстрировать ответ примерами, фактами; умениями применять положения законодательства к конкретным правовым ситуациям</p>	<p>Сформированы знания и представления о аппарате в области коммерческого права; умениями связывать теорию с практикой</p>	<p>Т – 1-20 Д - 1-40</p>
<p>У проверять и анализировать нормативную документацию; формулировать в рамках поставленной цели проекта совокупность задач, обеспечивающих ее достижение; выбирать оптимальный способ решения задач, учитывая действующие правовые нормы и имеющиеся условия, ресурсы и ограничения</p>	<p>владеет знаниями учебного материала и понятийным аппаратом в области коммерческого права; умениями связывать теорию с практикой; умениями иллюстрировать ответ примерами, фактами; умениями применять положения законодательства к конкретным правовым ситуациям</p>	<p>Сформированы знания и представления о аппарате в области коммерческого права; умениями связывать теорию с практикой</p>	<p>Т – 1-20 Д - 1-40</p>
<p>В правовыми нормами в области, соответствующей профессиональной деятельности, разработки и реализации проекта, проведения профессионального обсуждения результатов деятельности</p>	<p>владеет знаниями учебного материала и понятийным аппаратом в области коммерческого права; умениями связывать теорию с практикой; умениями иллюстрировать ответ примерами, фактами; умениями применять</p>	<p>Сформированы знания и представления о аппарате в области коммерческого права; умениями связывать теорию с практикой</p>	<p>Т – 1-20 Д - 1-40</p>

Д - доклады,
Т – тест.

1.2 Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация осуществляется в рамках накопительной балльно-рейтинговой системы в 100-балльной шкале:

51-100 баллов (оценка «зачтено»)
0-50 баллов (оценка «не зачтено»).

2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Перечень вопросов к зачёту

1. Понятие и сущность российского коммерческого права.
2. История вопроса о торговом праве.
3. Источники российского коммерческого права.
4. Управление торговлей и ее функции.
5. Право как фактор управления.
6. Органы государственного управления торговлей.
7. Торговые предприятия, их организационно-правовые формы и торговое положение.
8. Объединения торговых предприятий и их формы.
9. Ликвидация и реорганизация торгового предприятия. Антимонопольное законодательство.
10. Правовые вопросы качества и культуры торгового обслуживания.
11. Договор розничной купли-продажи.
12. Понятие система хозяйственных связей торговли с другими отраслями народного хозяйства.
13. Договоры в системе хозяйственных связей.
14. Управление договорной работой.
15. Понятие договора поставки и нормативные акты, регулирующие порядок заключения и исполнения договоров поставки.
16. Структура договорных связей и порядок заключения договоров поставки.
17. Ассортимент, сроки и порядок поставки. Цены и порядок расчетов. Имущественная ответственность.
18. Основные нормативные акты, регулирующие порядок приемки продукции и товаров по количеству и качеству.
19. Правила приемки продукции и товаров от органов транспорта.
20. Прием продукции и товаров по количеству.
21. Прием продукции по качеству.
22. Особенности приемки импортных товаров.
23. Понятие и значение договора имущественного найма.
24. Права и обязанности сторон, их ответственность. Прекращение договора найма.
25. Договор аренды нежилых помещений.
26. Понятие и значение договора подряда.
27. Права и обязанности подрядчика и заказчика. Ответственность сторон.
28. Понятие договора подряда на капитальное строительство.
29. Структура договорных связей и порядок заключения подряда на капитальное строительство.
30. Права и обязанности подрядчика. Ответственность сторон.
31. Понятие и значение договора поручения.
32. Права и обязанности сторон. Прекращение договора поручения.
33. Понятие и значение договора комиссии.
34. Права и обязанности сторон договора комиссии.
35. Договор комиссии на продажу вещей в розничной торговой сети.
36. Понятие договора перевозки груза.

37. Права и обязанности сторон. Имущественная ответственность за невыполнение обязательств по перевозке.
38. Понятие договора экспедиции. Права и обязанности сторон. Их ответственность.
39. Понятие договора об оказании услуг предприятиями общественного питания.
40. Права и обязанности предприятий общественного питания и производственного предприятия, организации, учебного заведения.
41. Понятие договора охраны объектов.
42. Права и обязанности сторон охраны объектов. Их ответственность.
43. Понятие, организация и планирование договорной работы.
44. Учет и контроль за выполнением хозяйственных договоров.
45. Договор и хозяйственный расчет.
46. Особенности порядка приема на работу в торговое предприятие.
47. Трудовые права и обязанности работников торговли по обеспечению высокого качества и культуры торгового обслуживания покупателей.
48. Особенности рабочего времени и оплаты труда в торговле и общественном питании.
49. Ответственность за административное правонарушение и уголовное преступление в торговле.
50. Меры предупреждения административных и уголовных правонарушений в торговле.

Критерии оценки:

- «зачтено» (51-100 баллов) выставляется студенту, обнаружившему знание основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, справляющемуся с выполнением заданий, предусмотренных программой;
- «не зачтено» (0-50 баллов) выставляется студенту, обнаружившему существенные пробелы в знаниях основного учебно-программного материала, допустившему принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий; давшему ответ, который не соответствует вопросу.

Варианты тестовых заданий

1. Определение коммерческой (торговой) деятельности содержится:
 - а) в Уголовном кодексе РФ;
 - б) в Гражданском кодексе РФ;
 - в) в Трудовом кодексе РФ;
 - г) в Налоговом кодексе РФ.
2. Российское коммерческое право – это:
 - а) один из элементов российской правовой системы;
 - б) совокупность правовых норм, регулирующих правила торговли;
 - в) относительно самостоятельное подразделение системы российского права, состоящее из правовых норм и институтов, регулирующих качественно специфический вид общественных отношений;
 - г) совокупность обычаев делового оборота.
3. Предметом коммерческого права является:
 - а) управленческие отношения;
 - б) отношения, возникающие в сфере товарного обращения;
 - в) отношения, возникающие в сфере административного права;
 - г) управленческие отношения и отношения, возникающие в сфере товарного обращения и административного права.
4. Цель коммерческой деятельности – это:
 - а) извлечение прибыли посредством систематического отчуждения товаров;
 - б) просто систематическое отчуждение товаров;

- в) безвозмездная передача товаров третьим лицам.
- г) получение прибыли.

5. Источником коммерческого права является:

- а) обычай делового оборота;
- б) судебный прецедент;
- в) договор поставки;
- г) договор подряда.

6. Императивные нормы права – это такие нормы, которые:

- а) позволяют субъектам гражданских правоотношений совершать одно из нескольких действий;
- б) носят рекомендательный характер;
- в) обязывают субъектов гражданских правоотношений неукоснительно следовать этим нормам;
- г) позволяют субъектам гражданских правоотношений изменять их по своему усмотрению.

7. Действие закона распространяется на отношения возникающие:

- а) после введения его в действие;
- б) после введения его в действие при согласии участников правоотношения, регулируемого данным законом;
- в) до введения в действие закона по требованию одной из сторон;
- г) после введение закона в действие по требованию одной из сторон.

8. В содержание правовой нормы входят следующие элементы:

- а) гипотеза, санкция, договор;
- б) диспозиция, гипотеза, правило;
- в) санкция, диспозиция, соглашение;
- г) гипотеза, диспозиция, санкция.

9. Правовой институт регулирует определенный вид:

- а) однородных отношений;
- б) разнородных отношений;
- в) неопределенных отношений;
- г) определенных отношений.

10. Торговый обычай – это:

- а) правило применяемое по соглашению сторон;
- б) правило применяемое при наличии разногласий между сторонами;
- в) правило, сложившееся в сфере торговли на основе постоянного и единообразного повторения конкретных фактических отношений;
- г) правило применяемое одной из сторон.

11. Субъект коммерческой деятельности – это:

- а) несовершеннолетние;
- б) специалист, работающий в области юриспруденции;
- в) юридические лица или индивидуальные предприниматели, занимающиеся торгово-предпринимательской деятельностью и зарегистрированные в установленном законом порядке;
- г) экономист.

12. Специальными субъектами товарного рынка являются:

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

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

13. К коммерческим организациям относится:

- а) общественная организация;
- б) благотворительный фонд;
- в) общество с ограниченной ответственностью;
- г) общественный фонд.

14. Гражданин признается предпринимателем с момента:

- а) подачи заявления о регистрации его в качестве индивидуального предпринимателя;
- б) государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя;
- в) достижения полной дееспособности;
- г) осуществления предпринимательской деятельности.

15. Объектом торгового оборота являются:

- а) личные права и обязанности;
- б) личный капитал;
- в) товарораспорядительные документы;
- г) личные свободы.

16. Правовой режим товаров в торговле – это:

- а) совокупность законов;
- б) совокупность правил, регулирующих порядок приобретения, использования и отчуждения товаров в торговле;
- в) совокупность личных прав;
- г) совокупность законов, правил и личных прав.

17. Основной целью деятельности некоммерческой организации является:

- а) получение прибыли;
- б) получение прибыли не является основной целью;
- в) получение гарантий;
- г) получение товара.

18. При рассмотрении дела о банкротстве применяются следующие стадии:

- а) наблюдение и финансовое оздоровление, мировое соглашение;
- б) внешнее управление и конкурсное производство;
- в) мировое соглашение, внешнее управление и конкурсное производство;
- г) наблюдение и финансовое оздоровление, мировое соглашение, внешнее управление и конкурсное производство.

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

- а) хозяйственные товарищества и общества, государственные и муниципальные унитарные предприятия;
- б) только государственные и муниципальные унитарные предприятия;
- в) общество с ограниченной ответственностью;
- г) хозяйственные товарищества и общества, общество с ограниченной ответственностью, государственные и муниципальные унитарные предприятия.

20. Деликтоспособность – это способность:

- а) иметь права и обязанности;
- б) совершать сделки;

- в) отказаться от совершения сделки;
- г) нести юридическую ответственность за свои действия.

Инструкция по выполнению. Выберите один правильный ответ. Один правильный ответ – 1 баллов.

Критерии оценки:

- оценка «отлично» (17-20 баллов) выставляется студенту, если студент ответил правильно на 85-100% заданий теста;
- оценка «хорошо» (14-16 баллов), если студент ответил на 69-84 % заданий;
- оценка «удовлетворительно» (10-13 баллов), если студент ответил на 51-68% заданий;
- оценка «неудовлетворительно» (0-9 баллов), если студент ответил менее, чем на 50 % заданий.

Ответы на вопросы:

1. б) в Гражданском кодексе РФ;
2. в) относительно самостоятельное подразделение системы российского права, состоящее из правовых норм и институтов, регулирующих качественно специфический вид общественных отношений;
3. б) отношения, возникающие в сфере товарного обращения;
4. а) извлечение прибыли посредством систематического отчуждения товаров;
5. а) обычай делового оборота;
6. б) носят рекомендательный характер;
7. а) после введения его в действие;
8. г) гипотеза, диспозиция, санкция.
9. а) однородных отношений;
10. в) правило, сложившееся в сфере торговли на основе постоянного и единообразного повторения конкретных фактических отношений;
11. в) юридические лица или индивидуальные предприниматели, занимающиеся торгово-предпринимательской деятельностью и зарегистрированные в установленном законом порядке;
12. г) оптовые продовольственные рынки, торгово-промышленные выставки, только торгово-промышленные палаты.
13. в) общество с ограниченной ответственностью;
14. б) государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя;
15. в) товарораспорядительные документы;
16. б) совокупность правил, регулирующих порядок приобретения, использования и отчуждения товаров в торговле;
17. б) получение прибыли не является основной целью;
18. г) наблюдение и финансовое оздоровление, мировое соглашение, внешнее управление и конкурсное производство.
19. г) хозяйственные товарищества и общества, общество с ограниченной ответственностью, государственные и муниципальные унитарные предприятия.
20. г) нести юридическую ответственность за свои действия.

Темы докладов:

1. История торгового права России и зарубежья.
2. Торговое и гражданское законодательство: соотношение и взаимовлияние.
3. Торговое законодательство России и других стран (сравнительное исследование).
4. Способы воздействия положений публичного права на коммерческую деятельность.
5. Международные и межгосударственные соглашения по вопросам торговли.
6. Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (1980 г.)

7. Принципы европейского договорного права.
8. Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА.
9. ИНКОТЕРМС: основные положения.
10. Коммерческое право и смежные экономические и управленческие дисциплины: менеджмент, экономика предприятия, коммерческая логистика.
11. Виды организаций-участников торгового оборота (функциональные различия).
12. Основания выбора организационно-правовой формы торгового предприятия.
13. Контрактные объединения в торговле.
14. Участие некоммерческих организаций в торговом обороте.
15. Торгово-промышленные палаты: правовое положение, функции.
16. Участие иностранных лиц в торговом обороте.
17. Участие органов исполнительной власти и местного самоуправления в развитии торговых связей.
18. Специальные субъекты торгового оборота: оптовые рынки, товарные биржи, оптовые ярмарки и др.
19. Товарный знак, торговая марка, наименование места происхождения товара.
20. Правовые проблемы развития товарного рынка.
21. Инфраструктура товарного рынка: понятие, содержание.
22. Понятие товара, классификация видов товаров.
23. Товарораспорядительные документы.
24. Правовое регулирование конкуренции на товарных рынках.
25. Деловая репутация коммерческой организации: формирование, защита.
26. Обеспечение коммерческой тайны в торговом обороте.
27. Классификация договоров торгового права.
28. Договоры оптовой купли-продажи и поставки: сравнительный разбор.
29. Способы заключения договоров в торговом обороте.
30. Переговоры по условиям заключаемых договоров.
31. Заключение и исполнение договоров с использованием электронных средств.
32. Долгосрочные договоры: особенности заключения и определения содержания.
33. Организационные договоры в коммерческой практике.
34. Регулирование закупок товаров для государственных нужд.
35. Организация межрегиональных торговых связей (правовые аспекты).
36. Структура договорных связей в торговле.
37. Регулирование перехода права собственности и рисков в торговых договорах.
38. Использование договора для удовлетворения ассортиментных запросов покупателей.
39. Правовые аспекты улучшения качества товаров.
40. Сертификация товаров: цели, порядок проведения и документальное оформление.

Критерии оценки:

- оценка «отлично» (34-40 баллов) выставляется обучающемуся, если он перечисляет все существенные характеристики обозначенного в вопросе предмета и возможные варианты дальнейшего развития решения проблемы, если это возможно;
- оценка «хорошо» (28-33 баллов), если студент раскрыл только часть основных положений вопроса, продемонстрировал неточность в представлениях о предмете вопроса;
- оценка «удовлетворительно» (20-27 баллов), если студент обозначил общую траекторию ответа, но не смог конкретизировать основные компоненты;
- оценка «неудовлетворительно» (0-20 баллов), если студент не продемонстрировал знаний основных понятий, представлений об изучаемом предмете.

3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Процедуры оценивания включают в себя текущий контроль и промежуточную аттестацию.

Текущий контроль успеваемости проводится с использованием оценочных средств, представленных в п. 2 данного приложения. Результаты текущего контроля доводятся до сведения студентов до промежуточной аттестации.

Промежуточная аттестация проводится в форме зачета.

Зачет проводится по расписанию промежуточной аттестации в устном виде. Результаты аттестации заносятся в зачетную ведомость и зачетную книжку студента. Студенты, не прошедшие

промежуточную аттестацию по графику сессии, должны ликвидировать задолженность в установленном порядке.

Приложение 2

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебным планом предусмотрены следующие виды занятий:

- лекции;
- практические занятия.

В ходе лекционных занятий рассматриваются вопросы по правоохранительным органам, даются рекомендации для самостоятельной работы и подготовке к практическим занятиям.

В ходе практических занятий углубляются и закрепляются знания студентов по ряду рассмотренных на лекциях вопросов, развиваются навыки использования правовых норм в своей профессиональной деятельности.

При подготовке к практическим занятиям каждый студент должен:

- изучить рекомендованную учебную литературу;
- изучить конспекты лекций;
- подготовить ответы на все вопросы по изучаемой теме с использованием Libre Office.

В процессе подготовки к практическим занятиям студенты могут воспользоваться консультациями преподавателя.

Вопросы, не рассмотренные на лекциях и практических занятиях, должны быть изучены студентами в ходе самостоятельной работы. Контроль самостоятельной работы студентов над учебной программой курса осуществляется в ходе занятий методом устного опроса или посредством тестирования. В ходе самостоятельной работы каждый студент обязан прочитать основную и по возможности дополнительную литературу по изучаемой теме, дополнить конспекты лекций недостающим материалом, выписками из рекомендованных первоисточников. Выделить непонятные термины, найти их значение в энциклопедических словарях. С использованием Libre Office.

Для подготовки к занятиям, текущему контролю и промежуточной аттестации студенты могут воспользоваться электронно-библиотечными системами. Также обучающиеся могут взять на дом необходимую литературу на абонементе университетской библиотеки или воспользоваться читальными залами.

Методические рекомендации по проведению коллоквиума

Коллоквиум проводится в середине семестра или после изучения раздела в форме опроса с билетами. Коллоквиум — форма проверки и оценивания знаний учащихся в системе образования. Представляет собой мини-экзамен, проводимый в середине семестра и имеющий целью уменьшить список тем, выносимых на диф.зачёт. Оценка, полученная на коллоквиуме, может влиять на оценку на диф.зачёте. Коллоквиум может проводиться в устной и письменной форме.

Устная форма.

Ответы оцениваются одновременно в традиционной шкале ("неудовлетворительно" — "отлично").

Билеты содержат как теоретические вопросы, так и задачи практического характера. Оценка за коллоквиум учитывается при выставлении финальной оценки за экзамен.

Письменная форма.

Состоит из двух теоретических вопросов, предполагающих короткие ответы, трех задач практического характера.

Задачи коллоквиума.

Коллоквиум ставит следующие задачи: - проверка и контроль полученных знаний по изучаемой теме; - расширение проблематики в рамках дополнительных вопросов по данной теме; - углубление знаний при помощи использования дополнительных материалов при подготовке к занятию; - студенты должны продемонстрировать умения работы с различными видами исторических источников; - формирование умений коллективного обсуждения (поддерживать диалог в микрогруппах, находить компромиссное решение, аргументировать свою точку зрения, умение слушать оппонента, готовность принять позицию другого учащегося;)

Требования к подготовке и проведению коллоквиума

1. Минимальное количество часов, отводимое на коллоквиум, не может быть менее 2 часов на одну группу. Как правило, коллоквиум проводится в рамках 2 - 4 часов аудиторного времени. Исходя из опыта крупнейших вузов страны время, отводимое на самостоятельную подготовку обучающегося к коллоквиуму, составляет 9 часов в счёт трудоёмкости освоения данной учебной дисциплины по учебному плану.
2. Материал программы учебной дисциплины (часть, раздел, темы), отнесенный к коллоквиуму, должен по трудоёмкости освоения 10 студентом составлять 25-30% от всего объема трудозатрат по данной дисциплине и в дальнейшем не выносится на экзамен.
3. При подготовке к коллоквиуму преподаватель обязан:
 - определить задачи, круг обсуждаемых вопросов, практических заданий, время проведения;
 - подобрать литературу для студентов;
 - консультировать обучающихся по ходу подготовки коллоквиума и проверять их готовность;
 - заранее объявить дату, тему и план коллоквиума.
4. Методическое обеспечение коллоквиума должно содержать следующие обязательные компоненты:
 - формулировки темы и вопросов, заданий по освоению её содержания;
 - требования к заданиям и умениям, которые должен продемонстрировать обучающийся при освоении содержания данной темы;
 - списки обязательной и дополнительной литературы, перечень интернет-ресурсов;
 - терминологический минимум, который должен освоить обучающийся при самостоятельном изучении темы;
 - методические указания по освоению содержания представленной темы;
 - разработанный и утвержденный уровень компетенций;
 - критерии оценки ответов на коллоквиуме.

Форма проведения коллоквиумов

1. Коллоквиум проводится, как правило, во внеаудиторное время. В порядке исключения с учетом наличия ресурсов обеспечения учебного процесса и по рекомендации Методического совета Университета решением проректора по учебной работе коллоквиум может быть проведён в аудиторное время, выделенное на изучение данной учебной дисциплины.
2. В случае неудовлетворительного результата сдачи коллоквиума студенту разрешается его пересдать в оставшийся до экзаменационной сессии период с оформлением индивидуального зачетного листа, выдаваемого в деканате. При не сданном коллоквиуме студент не допускается до экзамена по этой дисциплине.
3. Итоговая оценка по учебной дисциплине, по которой предусматривается сдача коллоквиума, выставляется по результатам сдачи экзамена в установленном порядке.
4. Если коллоквиум проводится в письменной форме, то результаты деятельности студентов представляют собой:
 - развёрнутые ответы на контрольные вопросы;
 - решения контрольных заданий.
5. Объем одного блока вопросов должен соответствовать общей трудоёмкости дисциплины и содержать 20-30 вопросов. Вопросы не должны предполагать односложный (однословный) ответ.
6. Основанием для принятия (зачёта) коллоквиума является ведомость, выдаваемая деканатом в установленном порядке. По результатам сдачи студентами коллоквиума выносятся следующие оценки: «зачтено» - правильных ответов равно или более 50%, «незачтено» - правильных ответов менее 50% от их общего числа. Определение количества правильных ответов производится преподавателем по опросным картам или по результатам письменных ответов и решению задач. Для повышения

объективности оценки преподаватель может провести собеседование со студентом по его письменным ответам на вопросы и результатам решения задач.

7. Продолжительность сдачи студентами коллоквиума устанавливается преподавателем по согласованию с заведующим кафедрой исходя из формы его проведения и содержания контрольных заданий.

8. Результаты коллоквиума преподаватель фиксирует в ведомости, выданной ему деканатом для проведения коллоквиума. Указанная ведомость заполняется и сдается в деканат в день проведения коллоквиума.

9. Материалы сдачи студентами коллоквиума (опросные карты, письменные ответы на контрольные вопросы, решение задач и другие) должны храниться на кафедре с соблюдением мер конфиденциальности.

10. Составление и ежегодное обновление вопросов и задач должно быть предусмотрено индивидуальным планом преподавателя, ведущим данную дисциплину.

Особенности проведение устного коллоквиум по теме или разделу дисциплины:

Собеседование ведется с каждым студентом индивидуально в присутствии малой группы (5-6 человек). В случае затруднения студента при ответе на поставленный вопрос, последний может быть переадресован другим. При этом студенты могут дополнять друг друга, дискутировать, задавать вопросы, всесторонне обсуждая проблему. Таким образом, коллоквиум представляет собой групповую форму беседы преподавателя со студентами с целью выяснения их знаний. При этом каждому выставляется дифференцированная оценка.

На коллоквиуме студенты могут пользоваться своими записями изученных материалов.

Не следует сводить коллоквиум к семинару. Если семинар сегодня не рекомендуется проводить лишь вопросно-ответным методом, то на коллоквиуме такой метод является основным.

На коллоквиуме студент должен продемонстрировать, что он:

- знает содержание и структуру работы, отдельных её глав и параграфов (если на коллоквиум выносятся отдельный труд);
- уяснил логику изложения материала;
- умеет выделить узловые идеи и положения;
- умеет обобщать материал с помощью схем, таблиц, вопросов и делать записи прочитанного (сделать выписки, составить план, тезисы, аннотацию, резюме, конспект);
- видит связь изучаемой теории с практикой;
- имеет собственное мнение о прочитанном.