

**НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ЧАСТНОЕ НЕКОММЕРЧЕСКОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«АРМАВИРСКИЙ ГУМАНИТАРНО-СОЦИАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ»**

УТВЕРЖДАЮ

Ректор НЧНОУ ВО АГСИ



С.П.Токарь

«02» сентября 2019 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Б.1.В.01 КОММЕРЧЕСКОЕ ПРАВО

Направление подготовки: 40.03.01 - Юриспруденция (бакалавр)

Профиль: гражданско-правовой

Форма обучения: очная, очно-заочная, заочная

Армавир, 2019

При разработке рабочей программы учебной дисциплины использованы следующие нормативные правовые документы:

1. Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по направлению подготовки 40.03.01 Юриспруденция (уровень бакалавриата) утвержденный Министерством образования и науки РФ «01» декабря 2016 года № 1511.

2. Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования - программы бакалавриата, программы специалитета, программы магистратуры утвержденный приказом Минобрнауки России от 05.04.2017 № 301.

3. Локальные акты НЧНОУ ВО АГСИ

Рабочая программа учебной дисциплины одобрена на заседании кафедры гражданского права и процесса «30» августа 2019 г. Протокол № 1

Рабочая программа актуализируется (обновляется) ежегодно, в том числе в части программного обеспечения, материально-технического обеспечения, литературы.

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель обучения по дисциплине «Коммерческое право» - способствовать формированию у обучающихся совокупности знаний в области правового регулирования торгового оборота, овладение нормами коммерческого права и практикой их применения, ознакомление с выработанным наукой коммерческого права понятийным аппаратом, правилами толкования и применения норм права, формированию способности своими профессиональными действиями сохранять и укреплять доверие общества к юридическому сообществу, обеспечивать соблюдение законодательства Российской Федерации субъектами права, юридически правильно квалифицировать факты и обстоятельства.

Задачи изучения дисциплины «Коммерческое право»:

-подготовка высококвалифицированных юристов, обладающих методологией и методикой работы с законом в условиях изменения торгового законодательства и сопутствующих изменений в правоприменительной практике;

- рассмотрение основных теоретических концепций науки коммерческого права;

-ознакомление обучающихся с содержанием коммерческого права как предметно-функциональной подотраслью российского гражданского права и практикой реализации его норм;

-выработка у обучающихся навыков и умений правильного применения норм коммерческого права в деятельности юриста;

-воспитание уважительного отношения к закону, к обеспечению и защите нарушенных прав и законных интересов субъектов торгового оборота.

Изучение дисциплины обеспечивает развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина «Коммерческое право» относится к вариативной части блока 1 «Дисциплины (модули)» основной профессиональной образовательной программы.

Дисциплина «Коммерческое право» изучается в 7 семестре очной формы обучения, в 9 семестре заочной формы обучения, в 9 семестре очно-заочной формы обучения.

3. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

| Индекс компетенции | Содержание компетенции (или ее части) | В результате изучения дисциплины, обучающиеся должны: | | |
|--------------------|--|--|---|--|
| | | Знать | Уметь | Владеть |
| ОПК-4 | способностью сохранять и укреплять доверие общества к юридическому сообществу. | ценностные ориентиры будущей профессии; важность сохранения и укрепления доверия общества к государству и праву, | применять положения профессиональной этики в юридической деятельности; обеспечивать соблюдение и защиту прав, свобод и законных интересов | навыками анализа практики наднациональных судебных органов; методами сохранения и укрепления доверия общества к государству и праву, |

| | | | | |
|------|---|--|---|--|
| | | представителям юридического сообщества | физических и юридических лиц в установленные сроки принимать по обращениям необходимые меры | представителям юридического сообщества; навыками использования положений профессиональной этики В юридической деятельности; владение навыками работы с обращениями граждан |
| ПК-3 | способностью обеспечивать соблюдение законодательства Российской Федерации субъектами права | особенности правового статуса субъектов права; последствия нарушений правовых норм субъектами правоотношений; методы контроля за соблюдением правовых норм субъектами правоотношений | формировать целостное представление о законности действий субъектов правоотношений в рамках правомерной модели поведения; применять методы контроля и надзора за законностью деятельности субъектов права | навыками выявления противоправных деяний субъектов права, способами их предупреждения; навыками осуществления контрольно-надзорной деятельности за субъектами права |
| ПК-6 | способностью юридически правильно квалифицировать факты и обстоятельства | понятие и содержание фактов и обстоятельств, требующих правильной квалификации; классификацию фактов и обстоятельств, требующих правильной квалификации; основания, условия и правила квалификации фактов и обстоятельств; судебную практику по вопросам квалификации фактов и обстоятельств | анализировать правовые факты и обстоятельства и возникающие в связи с ними правовые отношения; -толковать и применять нормы различных отраслей права при квалификации фактов и обстоятельств. | навыками квалификации фактов и обстоятельств; навыками анализа правоприменительной практики в рамках отдельной отрасли права |

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ С УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ, ВЫДЕЛЕННЫХ НА КОНТАКТНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ (ПО ВИДАМ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ) И НА САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Очная форма обучения

| Вид учебной работы | Всего часов | 7 семестр |
|---|-------------|-------------|
| 1. Контактная работа обучающихся с преподавателем: | 60.2 | 60.2 |
| Аудиторные занятия всего, в том числе: | 56 | 56 |
| Лекции | 10 | 10 |
| Лабораторные | - | |
| Практические занятия | 46 | 46 |
| Контактные часы на аттестацию (зачет) | 0,2 | 0,2 |
| Консультация | 2 | 2 |
| Контроль самостоятельной работы | 2 | 2 |
| 2. Самостоятельная работа | 83.8 | 83.8 |
| Контроль | | |
| ИТОГО: | 144 | 144 |
| Общая трудоемкость | 4 | 4 |

Очно-заочная форма обучения

| Вид учебной работы | Всего часов | 9 семестр |
|---|-------------|-------------|
| 1. Контактная работа обучающихся с преподавателем: | 48.2 | 48.2 |
| Аудиторные занятия всего, в том числе: | 44 | 44 |
| Лекции | 8 | 8 |
| Лабораторные | - | |
| Практические занятия | 36 | 36 |
| Контактные часы на аттестацию (зачет) | 0,2 | 0,2 |
| Консультация | 2 | 2 |
| Контроль самостоятельной работы | 2 | 2 |
| 2. Самостоятельная работа | 95.8 | 95.8 |
| Контроль | | |
| ИТОГО: | 144 | 144 |
| Общая трудоемкость | 4 | 4 |

Заочная форма обучения

| Вид учебной работы | Всего часов | 9 семестр |
|---|-------------|-------------|
| 1. Контактная работа обучающихся с преподавателем: | 16.2 | 16.2 |

| | | |
|--|--------------|--------------|
| Аудиторные занятия всего, в том числе: | 12 | 12 |
| Лекции | 4 | 4 |
| Лабораторные | - | |
| Практические занятия | 8 | 8 |
| Контактные часы на аттестацию (зачет) | 0,2 | 0,2 |
| Консультация | 2 | 2 |
| Контроль самостоятельной работы | 2 | 2 |
| 2. Самостоятельная работа | 123.8 | 123.8 |
| Контроль | 4 | 4 |
| ИТОГО: | 144 | 144 |
| Общая трудоемкость | 4 | 4 |

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

| Наименование раздела (темы) дисциплины | Содержание раздела (темы разделов) | Индекс компетенции |
|--|---|-----------------------|
| Тема 1. Понятие, предмет и источники коммерческого права | Коммерческое право как один из разделов правоведения и учебная дисциплина, предмет изучения коммерческого права. Метод и принципы коммерческого права, их соотношение с методом и принципами гражданского права. Этапы формирования коммерческого права. Сохранение и укрепление доверия общества к юридическому сообществу при исполнении профессиональных обязанностей. Представление о законности действий субъектов правоотношений в рамках правомерной модели поведения. Содержание фактов и обстоятельств, требующих правильной квалификации. | ОПК-4 ПК-3 ПК-6 |
| Тема 2. Источники коммерческого права | Торговое законодательство – источник коммерческого права. Система актов, в которых содержатся нормы по регулированию торговых отношений. Компетенция субъектов Федерации в регулировании коммерческой деятельности. Конституция Российской Федерации – правовая основа развития торгового законодательства. Конституционные ограничения предпринимательства. Роль Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ), других нормативных правовых актов в регулировании торговых отношений. Значение ведомственных и локальных нормативных актов в регулировании коммерческой деятельности. Место норм международного права и международных договоров с участием Российской Федерации в регулировании международной торговли. Важность приоритета международного договора над внутренним законодательством. Венская конвенция ООН 1980 года о договорах международной купли-продажи товаров, Гагская | ОПК-4 ПК-3 ПК-6 |

| | | |
|--|--|--------------------------------|
| | <p>конвенция 1986 года о праве, применимом к договорам международной купли-продажи, Римская конвенция стран ЕС 1980 года о праве, применимом к договорным обязательствам, соглашения стран СНГ о торгово-экономическом сотрудничестве и другие.</p> <p>Особенности применения норм права иностранных государств к внешнеэкономическим договорам. Действие норм международных соглашений в регулировании международных сделок купли-продажи в случае отсутствия указания в договорах на нормы права конкретных стран.</p> | |
| <p>Тема 3. Субъекты коммерческой деятельности</p> | <p>Классификация субъектов коммерческой деятельности. Граждане, зарегистрированные индивидуальными предпринимателями, и коммерческие организации, изготавливающие продукцию и реализующие ее самостоятельно. Представители и торговые посредники. Потребители: производственные потребители, некоммерческие организации, граждане. Субъекты, осуществляющие регулирование коммерческой деятельности и контроль за ней.</p> <p>Виды представительства в коммерческой деятельности. Представительство, осуществляемое служащими коммерческой организации. Коммерческое представительство, осуществляемое самостоятельными агентами.</p> <p>Виды коммерческих посредников: дистрибьюторы, брокеры, дилеры, оптовые торговцы, розничные торговцы.</p> <p>Особенности индивидуальных предпринимателей как субъектов коммерческой деятельности. Общая и специальная правоспособность индивидуальных предпринимателей.</p> <p>Особенности правоспособности коммерческих организаций. Общая и специальная правоспособность. Выбор формы предприятия в зависимости от функций в процессе создания и реализации товаров. Хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы и их экономическое значение. Унитарные предприятия.</p> <p>Некоммерческие организации как субъекты коммерческого права.</p> | <p>ОПК-4 ПК-3 ПК-6</p> |
| <p>Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности</p> | <p>Компетенция государственных органов в регулировании коммерческой деятельности: федеральных, органов власти субъектов Российской Федерации, местных органов власти.</p> <p>Защита от неправомерных действий контролирующих Государственный контроль за соблюдением правил коммерческой деятельности. Государственная инспекция по торговле, качеству товаров и защите прав потребителей РФ. Органы стандартизации, санитарно-эпидемиологического контроля, охраны окружающей</p> | <p>ОПК-4 ПК-3 ПК-6</p> |

| | | |
|---|---|--------------------------------|
| | <p>среды и природных ресурсов, органы антимонопольной политики.</p> <p>Создание конкурентной среды в сфере коммерческой деятельности (правовые вопросы). Виды монополистической деятельности, недобросовестной конкуренции. Антимонопольные органы, их полномочия. Ответственность предпринимателей за правонарушения в торговой сфере, за нарушение антимонопольного законодательства, законодательства о защите прав потребителей.</p> | |
| <p>Тема 5. Общие положения договорного права, применимые к торговым договорам</p> | <p>Тенденции развития договорного права в зарубежном законодательстве. Различия типовых, стандартных и формулярных договоров.</p> <p>Пути совершенствования договорного права в торговых отношениях. Введение в гражданское право России понятий «публичный договор», «типовой договор», «договор присоединения», «формуляр», «стандартная форма договора».</p> <p>Понятие публичного договора. Гарантии покупателей, потребителей услуг. Понятие и особенности прав сторон договора присоединения. Возможности расторжения или изменения договора присоединения.</p> <p>Торговые сделки и контракты. Развитие российского законодательства о купле-продаже. Значение второй части ГК РФ в регулировании купли-продажи. Новые виды обязательств и понятий. Поставка товаров для государственных нужд, контрактация сельскохозяйственной продукции, снабжение энергетическими и иными ресурсами, продажа предприятий.</p> <p>Система норм, регулирующих договоры купли-продажи: определение соответствующего условия договора, правила, позволяющие характеризовать данное условие применительно к конкретным договорным отношениям сторон, последствия нарушения сторонами договора обусловленных обязанностей.</p> | <p>ОПК-4 ПК-3 ПК-6</p> |
| <p>Тема 6. Отдельные виды купли-продажи</p> | <p>Нормативное регулирование розничной торговли. Соотношение гл. 30 части второй ГК РФ и Закона «О защите прав потребителей». Правила продажи товаров, утвержденные Правительством РФ.</p> <p>Особенности договора розничной купли-продажи. Публичный характер договора. Оформление договора. Обязанность предоставления информации о товаре и продавце. Свободный доступ покупателей к товару. Указание основных реквизитов на русском языке.</p> <p>Требования, предъявляемые к качеству товара и гарантийным срокам в договоре розничной купли-продажи. Предъявление претензий по качеству товара в течение гарантийного срока.</p> <p>Возможности обмена товара, купленного в розничном торговом предприятии. Последствия продажи товара с</p> | <p>ОПК-4 ПК-3 ПК-6</p> |

| | | |
|---|---|--------------------------------|
| | <p>недостатками. Порядок предъявления требований покупателей.</p> <p>Развитие оптовой торговли в российской и мировой коммерческой практике. Понятие оптовой торговли. Особенности оптовой торговли как разновидности торгово-предпринимательской деятельности. Договор оптовой купли-продажи и его подвиды.</p> <p>Признаки договора поставки. Условия договора поставки, предпочтительные для производителя и для посредника.</p> <p>Поставка товаров для государственных нужд. Заключение, особенности прав и обязанностей сторон.</p> <p>Договор контрактации как основная организационно-правовая форма закупок сельскохозяйственной продукции. Понятие договора контрактации, его характерные черты. Особенности прав и обязанностей заготовителя и сельхозпроизводителя по договору контрактации.</p> <p>Соотношение законодательного регулирования контрактации и поставки сельскохозяйственных товаров для государственных нужд</p> | |
| <p>Тема7. Посреднические договоры, применяемые в торговом обороте</p> | <p>Предмет договора поручения. Содержание договора поручения, права и обязанности поверенного и доверителя. Исполнение договора поручения.</p> <p>Особенности коммерческого представительства.</p> <p>Предмет договора комиссии. Права и обязанности комитента и комиссионера.</p> <p>Разновидности договора комиссии. Договор консигнации, его особенности. Специальные правила розничной комиссионной торговли предметами потребления.</p> <p>Исполнение договора комиссии, расчеты по данному договору. Несение расходов по содержанию и хранению имущества и риска случайной гибели или порчи товара.</p> <p>Понятие и роль агентского договора – совершение в чужих интересах как юридических действий, так и действий фактического порядка.</p> <p>Общие и отличительные черты агентского договора и договоров поручения и комиссии. Признаки агентского договора, его форма и содержание.</p> <p>Ограничительные условия агентского договора. Исполнение агентского договора. Основания его прекращения.</p> <p>Понятие и признаки договора коммерческой концессии и франчайзинга. Комплекс исключительных прав, передаваемых по договору коммерческой концессии. Отличие договора коммерческой концессии от агентских договоров. Содержание прав и обязанностей сторон. Ограничительные условия.</p> <p>Структура франчайзинга в торговых отношениях. Его роль при формировании товаропроводящих сетей. Проблемы развития франчайзинга.</p> | <p>ОПК-4 ПК-3 ПК-6</p> |

| | | |
|---|---|--------------------------------|
| <p>Тема 8. Заключение торгового договора (на примере договора поставки)</p> | <p>Нормативные правовые акты, регулирующие формирование условий и заключение торговых договоров.</p> <p>Место различных служб и отделов, их взаимодействие в процедуре заключения договоров. Задачи юридической службы предприятия при формировании условий торгового договора. Маркетинговая и производственно-финансовая деятельность предприятия как экономическая основа формирования условий торгового договора. Отличие коммерческих схем для производителя от коммерческих схем для посредника.</p> <p>Форма торгового договора: единый документ, обмен письмами, совершение действий в ответ на оферту*.</p> <p>Разногласия при заключении договора: по отдельным условиям, по договору в целом. Решение споров о разногласиях при заключении договора. Подведомственность арбитражному суду споров, возникающих в связи с заключением торговых договоров. Учет неблагоприятных факторов при формировании условий торговых договоров. Выработка условий торговых договоров. Оптимальная структура торгового договора.</p> | <p>ОПК-4 ПК-3 ПК-6</p> |
| <p>Тема 9. Формирование определительных условий торгового договора</p> | <p>Предмет как существенное условие договора. Наименование, количество, ассортимент товара. Способы определения количества товара.</p> <p>Значение условия о цене в торговом договоре. Способы установления цены, уменьшающие фактор инфляционного изменения цен. Оформление условия о цене в торговом договоре. Протокол согласования договорной цены, спецификация и т.д.</p> <p>Содержание условия о качестве и комплектности товара. Зависимость этого условия от вида товара. Способы установления качества товара.</p> <p>Предоставление гарантии качества и исчисление гарантийного срока на продукцию и на комплектующие. Законная и договорная гарантии.</p> <p>Содержание условия о сроке и дате поставки.</p> <p>Согласование в условиях договора поставки срока или сроков, в течение которых поставщик обязан передать покупателю товар. Определение периода поставки отдельных партий товара.</p> <p>Роль спецификации в определении количества товара, поставляемого партиями при долгосрочном договоре. Возможность досрочной поставки товаров.</p> | <p>ОПК-4 ПК-3 ПК-6</p> |

6. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ С УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ И ВИДОВ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ

Очная форма обучения

| Наименование раздела (темы) дисциплины | Виды учебной деятельности, включая самостоятельную работу (в часах) | | | |
|--|---|----|----|------|
| | Л | ЛР | ПЗ | СРС |
| Тема 1. Понятие, предмет и источники коммерческого права | 1 | - | 4 | 9 |
| Тема 2. Источники коммерческого права | 1 | - | 4 | 9 |
| Тема 3. Субъекты коммерческой деятельности | 1 | | 4 | 9 |
| Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности | 1 | | 4 | 9 |
| Тема 5. Общие положения договорного права, применимые к торговым договорам | 2 | | 6 | 9 |
| Тема 6. Отдельные виды купли-продажи | 1 | | 6 | 9 |
| Тема 7. Посреднические договоры, применяемые в торговом обороте | 1 | | 6 | 10 |
| Тема 8. Заключение торгового договора (на примере договора поставки) | 1 | | 6 | 10 |
| Тема 9. Формирование определительных условий торгового договора | 1 | | 6 | 9.8 |
| Итого (часов) | 10 | - | 46 | 83.8 |
| Форма контроля | Зачет | | | |

Очно-заочная форма обучения

| Наименование раздела (темы) дисциплины | Виды учебной деятельности, включая самостоятельную работу (в часах) | | | |
|--|---|----|----|------|
| | Л | ЛР | ПЗ | СРС |
| Тема 1. Понятие, предмет и источники коммерческого права | 1 | - | 4 | 10 |
| Тема 2. Источники коммерческого права | - | - | 4 | 10 |
| Тема 3. Субъекты коммерческой деятельности | 1 | | 4 | 10 |
| Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности | 1 | | 4 | 11 |
| Тема 5. Общие положения договорного права, применимые к торговым договорам | 1 | | 4 | 11 |
| Тема 6. Отдельные виды купли-продажи | 1 | | 4 | 11 |
| Тема 7. Посреднические договоры, применяемые в торговом обороте | 1 | | 4 | 11 |
| Тема 8. Заключение торгового договора (на примере договора поставки) | 1 | | 4 | 11 |
| Тема 9. Формирование определительных условий торгового договора | 1 | | 4 | 10.8 |
| Итого (часов) | 8 | - | 36 | 95.8 |
| Форма контроля | Зачет | | | |

Заочная форма обучения

| Наименование раздела (темы) дисциплины | Виды учебной деятельности, включая самостоятельную работу (в часах) | | | |
|--|---|----|-----|-----|
| | Л | ЛР | ПЗ | СРС |
| Тема 1. Понятие, предмет и источники коммерческого права | 0,5 | - | 0,5 | 13 |

| | | | | |
|--|-------|---|-----|-------|
| Тема 2. Источники коммерческого права | - | - | 0,5 | 13 |
| Тема 3. Субъекты коммерческой деятельности | 0,5 | | 1 | 14 |
| Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности | 0,5 | | 1 | 14 |
| Тема 5. Общие положения договорного права, применимые к торговым договорам | 0,5 | | 1 | 14 |
| Тема 6. Отдельные виды купли-продажи | 0,5 | | 1 | 14 |
| Тема 7. Посреднические договоры, применяемые в торговом обороте | 0,5 | | 1 | 14 |
| Тема 8. Заключение торгового договора (на примере договора поставки) | 0,5 | | 1 | 14 |
| Тема 9. Формирование определительных условий торгового договора | 0,5 | | 1 | 13.8 |
| Итого (часов) | 4 | - | 8 | 123.8 |
| Форма контроля | Зачет | | | |

Формы учебных занятий с использованием активных и интерактивных технологий обучения

Очная, очно-заочная формы обучения

| № | Наименование разделов (тем), в которых используются активные и/или интерактивные образовательные технологии | Образовательные технологии |
|---|--|----------------------------|
| 1 | Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности Тема 9. Формирование определительных условий торгового договора | Интерактивная лекция |

Заочная форма обучения

| № | Наименование разделов (тем), в которых используются активные и/или интерактивные образовательные технологии | Образовательные технологии |
|----|--|----------------------------|
| 1. | Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности Тема 5. Общие положения договорного права, применимые к торговым договорам Тема 6. Отдельные виды купли-продажи Тема 9. Формирование определительных условий торгового договора | Интерактивная лекция |

Интерактивная лекция (представляет собой выступление преподавателя перед аудиторией с применением следующих активных форм обучения: ведомая (управляемая) дискуссия или беседа; модерация; демонстрация слайдов или учебных фильмов; мозговой штурм; мотивационная речь).

7. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Самостоятельная работа обучающихся направлена на углубленное изучение разделов и тем рабочей программы и предполагает изучение литературных источников, выполнение домашних заданий и проведение исследований разного характера. Работа основывается на анализе

литературных источников и материалов, публикуемых в интернете, а также реальных речевых и языковых фактов, личных наблюдений. Также самостоятельная работа включает подготовку и анализ материалов по темам пропущенных занятий.

Самостоятельная работа по дисциплине включает следующие виды деятельности:

- работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций и учебной литературы;
- поиск (подбор) и обзор литературы, электронных источников информации по индивидуально заданной проблеме курса, написание доклада, исследовательской работы по заданной проблеме;
- выполнение задания по пропущенной или плохо усвоенной теме;
- самостоятельный поиск информации в Интернете и других источниках;
- выполнение домашней контрольной работы (решение заданий, выполнение упражнений);
- изучение материала, вынесенного на самостоятельную проработку (отдельные темы, параграфы);
- написание рефератов;
- подготовка к тестированию;
- подготовка к практическим занятиям;
- подготовка к зачету.

8. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

8.1. Основная литература

1. Гражданское право. Часть 2. Том 3 [Электронный ресурс]: учебник / Н. И. Батурина, О. А. Белова, А. Ю. Белоножкин [и др.]; ред. Т. В. Дерюгина, Е. Ю. Маликов. – Электрон. текстовые данные. – М.: Зерцало-М, 2018. – 608 с. – 978-5-94373-433-5. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/78881.html>. – ЭБС «IPRbooks», по паролю.
2. Пугинский, Б. И. Коммерческое право России [Электронный ресурс]: учебник / Б. И. Пугинский. – Электрон. текстовые данные. – М.: Зерцало, 2009. – 352 с. – 978-5-8078-0170-8. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/5827.html>. – ЭБС «IPRbooks», по паролю.
3. Пятин, С. Ю. Гражданское и торговое право зарубежных стран [Электронный ресурс]: учебное пособие / С. Ю. Пятин. – 2-е изд. – Электрон. текстовые данные. – М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2018. – 261 с. – 978-5-394-01014-9. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/75224.html>. – ЭБС «IPRbooks», по паролю.

8.2. Дополнительная литература

1. Герасимова, Л. П. Коммерческое право [Электронный ресурс]: курс лекций / Л. П. Герасимова. – Электрон. текстовые данные. – М.: Экзамен, 2007. – 147 с. – 2227-8397. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/1480.html>. – ЭБС «IPRbooks», по паролю
2. Герасимова, Л. П. Коммерческое право [Электронный ресурс]: учебное пособие / Л. П. Герасимова, Ю. В. Суняев. – Электрон. текстовые данные. – Саратов: Корпорация «Диполь», Ай Пи Эр Медиа, 2013. – 164 с. – 2227-8397. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/16474.html>. – ЭБС «IPRbooks», по паролю
3. Горбухов, В. А. Коммерческое право [Электронный ресурс]: учебное пособие / В. А. Горбухов. – Электрон. текстовые данные. – Саратов: Научная книга, 2012. – 191 с. – 2227-8397. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/8202.html>. – ЭБС «IPRbooks», по паролю
4. Гражданское право. Часть 1. Том 1 [Электронный ресурс]: учебник / О. А. Белова, А. Ю. Белоножкин, А. В. Гончарова [и др.]; ред. Т. В. Дерюгина, Е. Ю. Маликов. – Электрон.

текстовые данные. – М.: Зерцало-М, 2015. – 400 с. – 978-5-94373-322-2. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/35167.html>. – ЭБС «IPRbooks», по паролю

5. Гражданское право. Часть 1. Том 2 [Электронный ресурс]: учебник / А. П. Анисимов, О. А. Белова, А. Ю. Белоножкин [и др.]; ред. Т. В. Дерюгина, Е. Ю. Маликов. – Электрон. текстовые данные. – Москва, Волгоград: Зерцало-М, Волгоградский гуманитарный институт, 2015. – 367 с. – 978-5-94373-336-9. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/49182.html>. – ЭБС «IPRbooks», по паролю

6. Невская, М. А. Коммерческое право [Электронный ресурс]: учебное пособие / М. А. Невская, Е. Е. Сухарев. – Электрон. текстовые данные. – Саратов: Научная книга, 2012. – 67 с. – 2227-8397. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/6289.html>. – ЭБС «IPRbooks», по паролю

7. Рузакова, О. А. Коммерческое право [Электронный ресурс]: учебное пособие / О. А. Рузакова. – Электрон. текстовые данные. – М.: Евразийский открытый институт, 2011. – 135 с. – 978-5-374-00107-5. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/10701.html>. – ЭБС «IPRbooks», по паролю

8.3 Лицензионное программное обеспечение

1. Windows 10 pro
2. Liber Office (free)
3. Open Office.org (free)
4. ABBYY FineReader 11 Professional Edition
5. 7Zip (free)
6. Google Chrome (free)
7. Mozilla Firefox (free)
8. VLC player (видео плеер)
9. AIMP (ауди оплейер)
10. GIMP (Графический редактор)
11. K-Lite (кодеки для воспроизведения видео)
12. Irfanview (просмотр фото)
13. Adobe Flash Player
14. Adobe Reader (просмотр PDF)

8.4 Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

1. Научная электронная библиотека www.elibrary.ru
2. Электронная библиотека по философии - <http://www.filosof.historic.ru/>
3. Российская государственная библиотека. - <http://www.rsl.ru>
4. Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов <http://school-collection.edu.ru/>
5. Официальный сайт Верховного Суда РФ <http://www.supcourt.ru/>
6. Официальный сайт Президента РФ <http://www.kremlin.ru/>
7. Официальный сайт Конституционного Суда РФ <http://www.ksrf.ru/>
8. Официальный сайт газеты «Российская газета» <https://rg.ru/>
9. Официальный сайт ФСБ РФ <http://www.fsb.ru/>
10. Официальный сайт МИД РФ <http://www.mid.ru>
11. Официальный сайт Европейского суда по правам человека <http://www.espch.ru/>
12. Официальный сайт Генеральной прокуратуры РФ <http://genproc.gov.ru/>
13. Официальный сайт Следственного комитета РФ <http://www.sledcom.ru/>
14. Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>
15. Электронно-библиотечная система IPRbooks. <http://www.iprbookshop.ru>

Информационные справочные системы:

1. Справочно-правовая система «Консультант Плюс» - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
2. Информационно-правовой сервер «Гарант» <http://www.garant.ru>

9. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

| | |
|--|---|
| Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации (ауд.1) | Учебная мебель: стол (9шт.), стул (18 шт.), доска маркерная (1шт.). Технические средства обучения: компьютер (ноутбук) с подключением к сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду организации, телевизор |
| Помещение для самостоятельной работы обучающихся (ауд.7) | Учебная мебель: стол на 2 посадочных места (6шт.), стул (12 шт.). Технические средства обучения: оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации (12 шт) |
| Помещение для самостоятельной работы обучающихся (ауд.5) | Учебная мебель: стол на 2 посадочных места (1шт.), стул (2 шт.). Технические средства обучения: оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации (2 шт) |
| Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования (ауд.8) | Стеллажи, инвентарь, учебное оборудование |

10.ОСОБЕННОСТИ ВЫПОЛНЕНИЯ ЗАДАНИЙ ОБУЧАЮЩИМИСЯ-ИНВАЛИДАМИ И ЛИЦАМИ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ (ПРИ НАЛИЧИИ)

Особые условия обучения и направления работы с инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья (далее обучающихся с ограниченными возможностями здоровья) определены на основании:

- Закона РФ от 29.12.2012г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Закона РФ от 24.11.1995г. № 181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации»;
- Приказа Минобрнауки России от 05.04.2017 № 301 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры»;
- методических рекомендаций 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. Минобрнауки России 08.04.2014 № АК-44/05вн).

Под специальными условиями для получения образования обучающихся с ограниченными возможностями здоровья понимаются условия обучения, воспитания и развития таких обучающихся, включающие в себя использование адаптированных образовательных программ и методов обучения и воспитания, специальных учебников, учебных пособий и дидактических материалов, специальных технических средств обучения коллективного и индивидуального пользования, предоставление услуг ассистента (помощника), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь, проведение групповых и индивидуальных коррекционных занятий, обеспечение доступа в здания вуза и другие условия, без которых невозможно или затруднено освоение образовательных программ обучающимися с ограниченными возможностями здоровья.

В целях доступности изучения дисциплины инвалидами и обучающимися с ограниченными возможностями здоровья организацией обеспечивается:

1. Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению:

– наличие альтернативной версии официального сайта организации в сети «Интернет» для слабовидящих;

– размещение в доступных для обучающихся, являющихся слепыми или слабовидящими, местах и в адаптированной форме (с учетом их особых потребностей) справочной информации (информация должна быть выполнена крупным рельефно-контрастным шрифтом (на белом или желтом фоне) и продублирована шрифтом Брайля);

– присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь;

– обеспечение выпуска альтернативных форматов печатных материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);

– обеспечение доступа обучающегося, являющегося слепым и использующего собаку-поводыря, к зданию организации;

2. Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху:

– дублирование звуковой справочной информации визуальной (установка мониторов с возможностью трансляции субтитров (мониторы, их размеры и количество необходимо определять с учетом размеров помещения);

– обеспечение надлежащими звуковыми средствами воспроизведения информации;

3. Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата. Материально-технические условия обеспечивают возможность беспрепятственного доступа обучающихся в помещения организации, а также пребывания в указанных помещениях (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов, локальное понижение стоек-барьеров, наличие специальных кресел и других приспособлений).

Обучение лиц организовано как инклюзивно, так и в отдельных группах.

11. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

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

На этапе текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине показателями оценивания уровня сформированности компетенций являются результаты устных и письменных опросов, написание рефератов, выполнение практических заданий, решения тестовых заданий.

Описание показателей и критериев оценивания компетенций

| Показатели оценивания | Критерии оценивания компетенций | Шкала оценивания |
|---|---|--|
| Понимание смысла компетенции | <p>Имеет базовые общие знания в рамках диапазона выделенных задач</p> <p>Понимает факты, принципы, процессы, общие понятия в пределах области исследования. В большинстве случаев способен выявить достоверные источники информации, обработать, анализировать информацию.</p> <p>Имеет фактические и теоретические знания в пределах области исследования с пониманием границ применимости</p> | <p>Минимальный уровень</p> <p>Базовый уровень</p> <p>Высокий уровень</p> |
| Освоение компетенции в рамках изучения дисциплины | <p>Наличие основных умений, требуемых для выполнения простых задач. Способен применять только типичные, наиболее часто встречающиеся приемы по конкретной сформулированной (выделенной) задаче</p> <p>Имеет диапазон практических умений, требуемых для решения определенных проблем в области исследования. В большинстве случаев способен выявить достоверные источники информации, обработать, анализировать информацию.</p> <p>Имеет широкий диапазон практических умений, требуемых для развития творческих решений, абстрагирования проблем. Способен выявлять проблемы и умеет находить способы решения, применяя современные методы и технологии.</p> | <p>Минимальный уровень</p> <p>Базовый уровень</p> <p>Высокий уровень</p> |
| Способность применять на практике знания, полученные в ходе изучения дисциплины | <p>Способен работать при прямом наблюдении. Способен применять теоретические знания к решению конкретных задач.</p> <p>Может взять на себя ответственность за завершение задач в исследовании, приспособливает свое поведение к обстоятельствам в решении проблем. Затрудняется в решении сложных, неординарных проблем, не выделяет типичных ошибок и возможных сложностей при решении той или иной проблемы</p> <p>Способен контролировать работу, проводить оценку, совершенствовать действия работы. Умеет выбрать эффективный прием решения задач по возникающим проблемам.</p> | <p>Минимальный уровень</p> <p>Базовый уровень</p> <p>Высокий уровень</p> |

11. 2 Оценочные материалы для проведения текущего контроля

Вопросы для устного опроса

1. Понятие коммерческого права как раздела правоведения, науки и учебной дисциплины.
2. Роль коммерческой деятельности в обеспечении жизненных интересов, общества, нормального функционирования хозяйственного механизма.
3. Предмет и система изучения коммерческого права как науки и учебной дисциплины.
4. Принципы и функции коммерческого права.

5. Понятие торгового законодательства как источника коммерческого права.
6. Понятие и виды субъектов коммерческой деятельности.
7. Выбор формы предприятия (правовой статус и организационная структура) в зависимости от функций в процессе создания и реализации товара.
8. Юридическая и экономическая сущность, основные задачи, порядок деятельности и юридическое закрепление функциональной специализации субъектов коммерческой деятельности.
9. Особенности участия в торговом обороте национально-государственных и административно-территориальных образований.
10. Понятие и виды объектов торгового оборота.
11. Классификация товаров по видам. Общероссийский классификатор товаров. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности.
12. Правовой режим товаров в торговле.
13. Товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товара: их назначение, виды, порядок регистрации, пользования и передачи.
14. Защита прав и законных интересов участников торгового оборота на товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товара.
15. Понятие инфраструктуры товарного рынка, ее основные подсистемы.

Критерии и шкала оценивания устного опроса

| Оценка за ответ | Критерии |
|-------------------|--|
| Отлично | <p>выставляется обучающемуся, если:</p> <ul style="list-style-type: none"> - теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов; - исчерпывающее, последовательно, четко и логически излагает теоретический материал; - свободно справляется с решением задач, - использует в ответе дополнительный материал; - все задания, предусмотренные учебной программой выполнены; - анализирует полученные результаты; - проявляет самостоятельность при трактовке и обосновании выводов |
| Хорошо | <p>выставляется обучающемуся, если:</p> <ul style="list-style-type: none"> - теоретическое содержание курса освоено полностью; - необходимые практические компетенции в основном сформированы; - все предусмотренные программой обучения практические задания выполнены, но в них имеются ошибки и неточности; - при ответе на поставленные вопросы обучающийся не отвечает аргументировано и полно. - знает твердо лекционный материал, грамотно и по существу отвечает на основные понятия. |
| Удовлетворительно | <p>выставляет обучающемуся, если:</p> <ul style="list-style-type: none"> - теоретическое содержание курса освоено частично, но проблемы не носят существенного характера; - большинство предусмотренных учебной программой заданий выполнено, но допускаются неточности в определении формулировки; - наблюдается нарушение логической последовательности. |

| | |
|---------------------|---|
| Неудовлетворительно | <p>выставляет обучающемуся, если:</p> <ul style="list-style-type: none"> - не знает значительной части программного материала; - допускает существенные ошибки; - так же не сформированы практические компетенции; - отказ от ответа или отсутствие ответа. |
|---------------------|---|

Тестовые задания.

1. Какие из источников правового регулирования характерны только для регулирования торговых отношений, возникающих с участием предпринимателей?

- а) обычаи делового оборота,
- б) международные договоры,
- в) общепризнанные принципы международного права,
- г) нормы иностранного права.

2. Коммерческая деятельность – это:

а) то же, что и предпринимательская деятельность;

б) самостоятельная, осуществляемая на свой риск систематическая деятельность по извлечению прибыли от продвижения на товарном рынке и реализации товаров лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке;

в) самостоятельная, осуществляемая на свой риск систематическая деятельность по извлечению прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

3. На основании чего действует коммерческий представитель?

- а) доверенности,
- б) договора, заключенного в письменной форме и содержащего указания на полномочия представителя, иначе договор является недействительным,
- в) договора, заключенного в письменной форме и содержащего указания на полномочия представителя, а при отсутствии таких указаний – также и доверенности,
- г) договора, заключенного в письменной форме, и во всех случаях обязательна выдача доверенности.

4. Акционерное общество – это:

- а) общество, уставный капитал которого разделен на равные доли;
- б) некоммерческое юридическое лицо, уставный капитал которого составляется из акции;
- в) коммерческое юридическое лицо, уставный капитал которого разделен на определенное число акций.

5. Объекты торгового оборота – это:

- а) торговые помещения (магазины, склады, оптовые базы),
- б) стороны коммерческих договоров,
- в) предметы торговых сделок,
- г) все товары.

6. Элементами структуры товарного рынка являются:

- а) изготовители товара;
- б) оптовые торговые и иные посреднические организации;
- в) организации розничной торговли;
- г) потребители;
- д) все ответы правильные.

7. Товарная биржа – это:

- а) организация, торгующая определенным товаром в определенном месте и по

установленным правилам;

б) организация, формирующая оптовый рынок в виде публичных, гласных торгов, проводимых в определенном месте, в определенное время и по установленным правилам;

в) организация, формирующая розничный рынок в виде публичных, гласных торгов, проводимых в определенном месте и по установленным правилам.

8.Создание конкурентной среды – это:

а) установление правил розничной торговли,

б) ограничение монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции.

9.Форма торгов, выигравшим на которых признается лицо, предложившее наиболее высокую цену, определяется как:

а) конкурс

б) аукцион

в) продажа.

10. Договор, по которому производитель сельскохозяйственной продукции обязуется передать выращенную (произведенную) им сельскохозяйственную продукцию заготовителю - лицу, осуществляющему закупки такой продукции для переработки или продажи, - это:

а) договор поставки,

б) договор контрактации,

в) договор купли-продажи.

11.Биржевые сделки – это сделки:

а) заключаемые между брокерами и дилерами;

б) заключаемые в ходе биржевой торговли биржевыми посредниками по биржевым правилам и зарегистрированные в установленном биржей порядке;

в) заключаемые в ходе биржевой торговли биржевыми посредниками по биржевым правилам.

12.Сторона, предложившая заключить договор поставки и получившая от другой стороны протокол разногласий должна принять меры по согласованию со дня получения этого предложения, по общему правилу, в течение:

а) 2 месяцев;

б) 30 дней;

в) 14 дней.

13.Какие последствия возникают в случае передаче продавцом покупателю меньшее количество товара, чем определено в договоре купли-продажи?

а) покупатель вправе, если иное не предусмотрено договором, либо потребовать передать недостающее количество товара, либо отказаться от переданного товара и от его оплаты, а если товар оплачен, потребовать возврата уплаченной денежной суммы,

б) покупатель вправе, если иное не предусмотрено договором, потребовать передать недостающее количество товара либо потребовать возмещения убытков,

в) покупатель вправе, если иное не предусмотрено договором, отказаться от переданного товара и от его оплаты, а если товар оплачен, потребовать возврата уплаченной денежной суммы,

г) покупатель вправе потребовать передать недостающее количество товара или расторгнуть договор и взыскать убытки.

14.К формам государственного регулирования коммерческой деятельности относится:

а) лицензирование отдельных видов деятельности;

б) законодательство субъектов РФ;

в) законодательство РФ.

16. В случае если обычай делового оборота противоречит законодательству, тогда:

а) применяется обычай делового оборота;

- б) обычай делового оборота не применяется;
- в) применяется обычай делового оборота по прямому указанию государственного органа;
- г) применяется обычай делового оборота по решению суда.

17. Коммерческая деятельность – это:

а) самостоятельная, осуществляемая на свой риск систематическая деятельность по извлечению прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке;

- б) то же, что и предпринимательская деятельность;
- в) самостоятельная, осуществляемая на свой риск систематическая деятельность по извлечению прибыли от продвижения на товарном рынке и реализации товаров лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

18. Товарищество на вере законодателем названо еще и:

- а) коммандитным товариществом;
- б) простым товариществом;
- в) оба варианта правильны.

19. Общество с ограниченной ответственностью- это:

а) коммерческое юридическое лицо, уставный капитал которого разделен на доли определенных размеров, участники которого несут ответственность по долгам предприятия в пределах стоимости внесенных ими вкладов;

б) коммерческое юридическое лицо, уставный капитал которого разделен на равные доли, удостоверяющие обязательственные права участников по отношению к обществу;

в) коммерческое юридическое лицо, уставный капитал которого разделен на доли определенных размеров, участники которого несут ответственность по долгам предприятия всем своим имуществом.

20.Ограниченно оборотоспособное имущество:

- а) имущество, на которое наложен запрет на продажу;
- б) имущество, оборот которого возможен только при наличии специального разрешения;
- в) иное имущество.

21.Какой нормативно-правовой акт обеспечивает правовое регулирование товарного рынка:

- а) Трудовой кодекс РФ;
- б) Федеральный закон «О защите конкуренции»;
- в) Федеральный закон «О Российской трехсторонней комиссии».

22.Фондовая биржа - это:

- а) организация, являющаяся коммерческим юридическим лицом;
- б) организация, являющаяся либо коммерческим, либо некоммерческим юридическим лицом;
- в) организация, не являющаяся юридическим лицом.

23.К видам рекламной деятельности, относящиеся к недобросовестной конкуренции относятся все, кроме:

- а) неэтичной,
- б) недобросовестной,
- в) заведомо ложной,
- г) непрофессиональной.

24. Внешняя торговля товарами – это:

- а) импорт и (или) экспорт товаров,
- б) исключительно импорт товаров,
- в) исключительно экспорт товаров.

25. Договор поставки - договор, по которому поставщик - продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать:

а) в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием,

б) в обусловленный срок или сроки производимые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности,

в) производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.

26. Опционная биржевая сделка – это:

а) сделка, связанная с взаимной передачей прав и обязанностей в отношении реального товара;

б) сделка, связанная с взаимной передачей прав и обязанностей в отношении стандартных контрактов на поставку биржевого товара;

в) сделка, связанная с уступкой прав на будущую передачу прав и обязанностей в отношении биржевого товара или контракта на поставку биржевого товара.

27. Если сторонами предусмотрена поставка товаров партиями, а срок их поставки не оговорен, то товары должны поставляться равномерными партиями:

а) ежемесячно;

б) поквартально;

в) понедельно.

28. В течение какого срока могут быть предъявлены требования, связанные с недостатками товара, если на товар не установлен гарантийный срок или срок годности?

а) в течение разумного срока, но в пределах двух лет со дня передачи товара покупателю либо в пределах более длительного срока, когда такой срок установлен законом или договором купли-продажи,

б) в течение двух лет со дня передачи товара покупателю либо в пределах более длительного срока, когда такой срок установлен законом или договором купли-продажи,

в) в течение разумного срока, но в пределах шести месяцев со дня передачи товара покупателю либо в пределах более длительного срока, когда такой срок установлен законом или договором купли-продажи,

г) в течение десяти лет со дня передачи товара покупателю либо в пределах более длительного срока, когда такой срок установлен законом или договором купли-продажи.

29. Должностные лица и (или) представители юридического лица и индивидуальные предприниматели и (или) их представители при проведении мероприятий по контролю имеют право:

а) непосредственно присутствовать при проведении мероприятий по контролю, давать объяснения по вопросам, относящимся к предмету проверки;

б) получать информацию, предоставление которой предусмотрено законодательством;

в) знакомиться с результатами мероприятий по контролю и указывать в актах о своем ознакомлении, согласии или несогласии с ними, а также с отдельными действиями должностных лиц органов государственного контроля (надзора);

г) обжаловать действия (бездействие) должностных лиц органов государственного контроля (надзора) в административном и (или) судебном порядке в соответствии с законодательством РФ;

д) все ответы правильные.

Критерии оценивания образовательных достижений для тестовых заданий

| Оценка | Коэффициент К (%) | Критерии оценки |
|---------|------------------------------|---|
| Отлично | Свыше 80% правильных ответов | глубокое познание в освоенном материале |

| | | |
|---------------------|------------------------------|--|
| Хорошо | Свыше 70% правильных ответов | материал освоен полностью, без существенных ошибок |
| Удовлетворительно | Свыше 50% правильных ответов | материал освоен не полностью, имеются значительные пробелы в знаниях |
| Неудовлетворительно | Менее 50% правильных ответов | материал не освоен, знания обучающегося ниже базового уровня |

11.3. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации

Вопросы для подготовки к зачету

1. Понятие коммерческого права как раздела правоведения, науки и учебной дисциплины.
2. Роль коммерческой деятельности в обеспечении жизненных интересов, общества, нормального функционирования хозяйственного механизма.
3. Предмет и система изучения коммерческого права как науки и учебной дисциплины.
4. Принципы и функции коммерческого права.
5. Понятие торгового законодательства как источника коммерческого права.
6. Понятие и виды субъектов коммерческой деятельности.
7. Выбор формы предприятия (правовой статус и организационная структура) в зависимости от функций в процессе создания и реализации товара.
8. Юридическая и экономическая сущность, основные задачи, порядок деятельности и юридическое закрепление функциональной специализации субъектов коммерческой деятельности.
9. Особенности участия в торговом обороте национально-государственных и административно-территориальных образований.
10. Понятие и виды объектов торгового оборота.
11. Классификация товаров по видам. Общероссийский классификатор товаров. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности.
12. Правовой режим товаров в торговле.
13. Товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товара: их назначение, виды, порядок регистрации, пользования и передачи.
14. Защита прав и законных интересов участников торгового оборота на товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товара.
15. Понятие инфраструктуры товарного рынка, ее основные подсистемы.
16. Понятие и виды хозяйственных связей в торговле. Формы организации хозяйственных связей в торговле.
17. Правовые особенности создания сетей продвижения и реализации товара организациями-производителями.
18. Понятие и роль конкуренции в торговом обороте.
19. Законодательное запрещение ограничения конкуренции и других нарушений правил конкуренции при осуществлении коммерческой деятельности.
20. Правовые способы защиты от недобросовестной конкуренции и монополистической деятельности.
21. Ответственность торговых организаций за нарушение законодательства о конкуренции.
22. Понятия оптового торгового оборота и оптовой торговли как разновидности коммерческой деятельности.
23. Понятия и виды субъектов оптового торгового оборота.
24. Налоговое регулирование внешнеэкономической деятельности.

25. Тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности.
26. Особенности правового статуса российских и иностранных участников внешнеторговой деятельности по российскому законодательству.
27. Понятие электронной торговли как разновидности коммерческой деятельности.
28. Понятие торговых сделок и контрактов.
29. Договор как основной способ оформления хозяйственных связей коммерческой деятельности.
30. Содержание торговых договоров.
31. Правовые особенности договоров, используемых в коммерческой деятельности, и их классификация.
32. Правовые особенности договора оптовой купли-продажи и его подвидов.
33. Понятие и правовые особенности внешнеторговых сделок.
34. Правовое и договорное регулирование порядка приемки товаров по количеству и качеству от продавца покупателю при купле-продаже товаров.
35. Правовые особенности приемки по количеству и качеству импортных товаров, проведения экспертизы качества.
36. Основные направления и формы контроля за коммерческой деятельностью.
37. Принципы, порядок, основания и пределы государственного вмешательства в коммерческую деятельность.
38. Государственные органы, осуществляющие контроль за коммерческой деятельностью, и их компетенция.
39. Административная ответственность организаций и должностных лиц за нарушение обязательных правил в торговом обороте.
40. Способы и механизмы защиты прав и законных интересов торговых предпринимателей от неправомερных действий контролирующих органов.
41. Сохранение и укрепление доверия общества к юридическому сообществу при исполнении профессиональных обязанностей.
42. Представление о законности действий субъектов правоотношений в рамках правомерной модели поведения.
43. Содержание фактов и обстоятельств, требующих правильной квалификации.

Критерии оценивания на зачете

| Шкала оценивания | Показатели |
|------------------|--|
| Зачтено | <p>Достаточный объем знаний в рамках изучения дисциплины</p> <p>В ответе используется научная терминология.</p> <p>Стилистическое и логическое изложение ответа на вопрос правильное</p> <p>Умеет делать выводы без существенных ошибок</p> <p>Владеет инструментарием изучаемой дисциплины, умеет его использовать в решении стандартных (типовых) задач.</p> <p>Ориентируется в основных теориях, концепциях и направлениях по изучаемой дисциплине.</p> <p>Активен на практических (лабораторных) занятиях, допустимый уровень культуры исполнения заданий.</p> |

| | |
|------------|--|
| Не зачтено | <p>Не достаточно полный объем знаний в рамках изучения дисциплины В ответе не используется научная терминология. Изложение ответа на вопрос с существенными стилистическими и логическими ошибками. Не умеет делать выводы по результатам изучения дисциплины Слабое владение инструментарием изучаемой дисциплины, не компетентность в решении стандартных (типовых) задач. Не умеет ориентироваться в основных теориях, концепциях и направлениях по изучаемой дисциплине. Пассивность на практических (лабораторных) занятиях, низкий уровень культуры исполнения заданий. Не сформированы компетенции, умения и навыки. Отказ от ответа или отсутствие ответа.</p> |
|------------|--|

Практические задания

Задача 1.

Гражданка Беспалова приобрела в хозяйственном магазине фаянсовую раковину, передала чек продавцу и ей была вручена покупка. При детальном осмотре купленной раковины Беспалова обнаружила брак - скол нижней части кромки. Беспалова потребовала заменить раковину, но продавец сказала, что раковин в наличии больше нет, что скол нижней части кромки после монтажа раковины будет почти не виден, что на качестве раковины это никак не отражается. После переговоров с заведующей секцией Беспаловой предложили уменьшить стоимость раковины на 10 процентов, однако она от этого отказалась, предложили расторгнуть договор и вернуть уплаченные деньги. В этом ей было отказано.

Вопросы:

- 1) Вправе ли Беспалова требовать расторжения договора и возврата ей денег?
- 2) Как следует разрешить спор?
- 3) Какими правовыми нормами следует руководствоваться?

Задача 2.

Гражданка Костюкова приобрела в универмаге холодильник "Бирюса - 22". Перед продажей он был включён в сеть и исправно работал. В техническом паспорте продавец поставила дату продажи, штамп магазина и расписалась. Гражданка Костюкова дома загрузила холодильник продуктами, а утром обнаружила, что он не работает. Вызванный из ателье мастер проверил параметры холодильника и составил акт, что заводом изготовителем он выполнен некачественно, что его придётся периодически ремонтировать, и посоветовал вернуть холодильник магазину. Костюкова шесть месяцев ходила в магазин и требовала забрать холодильник и вернуть деньги. В магазине постоянно говорили, что магазин холодильник не изготовлял и рекомендовали обращаться непосредственно на Красноярский завод. От переживаний у Костюковой на лице возник нервный тик. Она обратилась в суд с иском о возврате уплаченных денег и о возмещении морального вреда в размере трёхкратной стоимости холодильника.

Вопросы:

- 1) Подлежат ли исковые требования Костюковой удовлетворению?
- 2) Как, кем и в каком размере определяется моральный ущерб?
- 3) Какими правовыми нормами следует руководствоваться?

Задача 3.

Государственным предприятием "Фон" и пятью физическими лицами было учреждено товарищество с ограниченной ответственностью "Сервис".

Собранием участников ТОО "Сервис" от 04.04.96 г., на котором присутствовали трое участников, было принято решение об исключении из товарищества четырех его участников,

в том числе и государственного предприятия "Фон", о принятии новых участников — физических лиц, о преобразовании товарищества в общество с ограниченной ответственностью, об увеличении уставного капитала, о перераспределении в нем долей участников, об утверждении учредительного договора, устава и передаточного акта ООО "Сервис".

На основании данного решения распоряжением администрации района от 25.04.96 г. было зарегистрировано ООО "Сервис" как правопреемник ТОО "Сервис".

Государственное предприятие "Фон" обратилось в арбитражный суд с иском о признании недействительным Распоряжения администрации района от 25.04.96 г. "О регистрации общества с ограниченной ответственностью "Сервис".

В ходе рассмотрения дела истец изменил свои требования и просил также признать недействительным решение общего собрания участников товарищества с ограниченной ответственностью "Сервис" от 04.04.96 г.

Вопрос:

1)Правомерны ли требования истца?

Задача 4.

ИМНС обратилась с иском в Арбитражный суд к организации "Кинотеатр" о признании сделок по публичному показу кинофильмов без лицензии недействительными и о взыскании полученного по данным сделкам доход в бюджета.

В ходе судебного разбирательства были установлены следующие обстоятельства: организация "Кинотеатр" в течение пяти месяцев в период после завершения срока лицензии и до получения новой лицензии осуществляла публичную демонстрацию кинофильмов; ИМНС не представила доказательств того, что физические лица, приобретая билеты в организации "Кинотеатр", знали или заведомо должны были знать о незаконности деятельности "Кинотеатра", а также доказательств того, что сделки по публичному показу кинофильмов заведомо противны основам правопорядка и нравственности.

Вопросы:

1)Подлежит ли подобная деятельность лицензированию в соответствии с действующим законодательством?

2)Сделка, совершенная юридическим лицом, не имеющим лицензии на занятие соответствующей деятельностью, является оспоримой или ничтожной?

Критерии оценивания практических задач

| Форма проведения текущего контроля | Критерии оценивания |
|------------------------------------|---|
| Решения практической задачи | «5» (отлично) – выставляется за полное, безошибочное выполнение задания |
| | «4» (хорошо) –в целом задание выполнено, имеются отдельные неточности или недостаточно полные ответы, не содержащие ошибок. |
| | «3» (удовлетворительно) – допущены отдельные ошибки при выполнении задания. |
| | «2» (неудовлетворительно) – отсутствуют ответы на большинство вопросов задачи, задание не выполнено или выполнено не верно. |

ЛИСТ ДОПОЛНЕНИЙ И ИЗМЕНЕНИЙ
рабочей программы дисциплины

Рабочая программа дисциплины рассмотрена на заседании кафедры (протокол от _____ №___) и одобрена на заседании Ученого совета (протокол от _____ №___) для исполнения в 20__-20__ учебном году

Внесены дополнения (изменения): _____

Заведующий кафедрой

(подпись, инициалы и фамилия)

Рабочая программа дисциплины рассмотрена на заседании кафедры (протокол от _____ №___) и одобрена на заседании Ученого совета (протокол от _____ №___) для исполнения в 20__-20__ учебном году

Внесены дополнения (изменения): _____

Заведующий кафедрой

(подпись, инициалы и фамилия)

Рабочая программа дисциплины рассмотрена на заседании кафедры (протокол от _____ №___) и одобрена на заседании Ученого совета (протокол от _____ №___) для исполнения в 20__-20__ учебном году

Внесены дополнения (изменения): _____

Заведующий кафедрой

(подпись, инициалы и фамилия)

Рабочая программа дисциплины рассмотрена на заседании кафедры (протокол от _____ №___) и одобрена на заседании Ученого совета (протокол от _____ №___) для исполнения в 20__-20__ учебном году

Внесены дополнения (изменения): _____

Заведующий кафедрой

(подпись, инициалы и фамилия)